

Cartographie des institutions et des programmes de microfinance dans les villes frontalières de Goma-Gisenyi, Bukavu-Kamembe et Uvira-Gatumba, en RDC, au Rwanda et au Burundi

Avec le soutien de :



SUÈDE



## À propos d'International Alert

International Alert aide les populations à trouver des solutions pacifiques aux conflits. Nous sommes l'une des plus importantes organisations de consolidation de la paix au monde et nous bénéficions de près de 30 ans d'expérience dans ce domaine. Nous travaillons avec les populations locales du monde entier et les aidons à bâtir la paix. Nous conseillons également les gouvernements, les organisations et les entreprises sur la façon dont leurs politiques et activités peuvent soutenir la paix. Nous nous concentrons sur les questions qui affectent la paix, dont le changement climatique, l'économie, le genre et la gouvernance, ainsi que le rôle des entreprises et des organisations internationales dans les régions à haut risque.

La production de ce rapport a été rendue possible grâce au généreux soutien du gouvernement suédois à travers le projet « *Tushiriki Wote : Consolidation de la paix à travers le renforcement économique et la participation des femmes* ». D'une durée de quatre années (2014-2018) et en partenariat avec onze organisations congolaises, rwandaises et burundaises de la société civile, Tushiriki Wote vise à promouvoir le renforcement du pouvoir civique, politique et économique des femmes au niveau de l'individu, du ménage, de la communauté et jusqu'à l'échelle provinciale, nationale et régionale. Cela part du principe que des institutions – et donc un État – plus représentatives, inclusives et démocratiques engendreront une coexistence plus pacifique et durable en République démocratique du Congo et dans la région des Grands Lacs.

Le contenu du présent rapport relève de la responsabilité d'International Alert et ne reflète pas nécessairement les avis du gouvernement suédois.

[www.international-alert.org](http://www.international-alert.org)

© International Alert 2016

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, déposée dans un système de recherche ni transmise sous toute autre forme ou moyen – électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre – sans pleine attribution.

Mise en page : Nick Purser

Photo de couverture : Carol Allen-Storey

# Cartographie des institutions et des programmes de microfinance dans les villes frontalières de Goma-Gisenyi, Bukavu-Kamembe et Uvira-Gatumba, en RDC, au Rwanda et au Burundi

Roger Kambale Paluku et François Lenfant

Août 2016

## Remerciements

Ce rapport est le fruit des efforts conjugués de plusieurs personnes impliquées dans l'amélioration des conditions économiques des femmes petites commerçantes transfrontalières en RDC, au Rwanda et au Burundi. Nous tenons en particulier à remercier les partenaires ADPD (Action pour le développement des populations défavorisées) à Goma, APEF (Association pour la promotion de l'entrepreneuriat féminin) à Bukavu, APPEL-Kivu (Appui à la promotion de l'entrepreneuriat local au Kivu) à Uvira, Réseau des Femmes œuvrant pour le Développement rural à Gisenyi (Rubavu) et Kamembe (Rusizi) et AFRABU (Association des femmes rapatriées du Burundi) à Gatumba, qui ont facilité la collecte des données auprès des petites commerçantes transfrontalières qu'ils accompagnent.

Nos remerciements vont également à l'équipe d'International Alert en RDC et au Rwanda, en particulier Clara Magarino Manero, Enack Makunda Bendela, Claudia Nfundiko et Olive Ingabire Zimulinda, membres de l'équipe *Tushiriki Wote*, et Brune Mercier, Conseillère en plaidoyer et communication, pour leur relecture attentive et leurs conseils quant à l'analyse et à la rédaction du rapport.

En outre, ce rapport n'aurait pas été possible sans l'appui financier du gouvernement suédois à travers le projet *Tushiriki Wote*. Nous le remercions également pour ce soutien.

International Alert remercie par ailleurs les bailleurs de fonds stratégiques suivants pour leur soutien : le département britannique du Développement international (UKAID) ; l'Agence suédoise de développement international ; le ministère néerlandais des Affaires étrangères ; et le ministère irlandais des Affaires étrangères et du Commerce. Les opinions exprimées dans ce rapport relèvent de la seule responsabilité d'International Alert et ne reflètent en aucun cas les opinions ou politiques des bailleurs susmentionnés.

# Table des matières

<b>Résumé exécutif</b>	<b>5</b>
<b>1. Introduction</b>	<b>8</b>
<b>2. Méthodologie</b>	<b>10</b>
<b>3. Résultats</b>	<b>11</b>
3.1 Paysage des institutions de microfinance en RDC, au Rwanda et au Burundi	11
3.2 Politique d'intervention des banques centrales en RDC, au Rwanda et au Burundi	14
3.3 Description des opportunités économiques dans la région	15
3.4 Cartographie des institutions de microfinance	15
3.5 Brève description de chaque institution	17
3.6 Description des produits financiers offerts par les 46 institutions étudiées	18
3.7 Matrice d'analyse des produits financiers accessibles aux FPCT	19
3.8 Obstacles qui empêchent l'accès des FPCT aux ressources financières	20
3.9 Stratégies à mettre en place pour aider les femmes à accéder aux crédits	22
3.9.1 Point de vue des institutions de microfinance	22
3.9.2 Points de vue des FPCT	22
<b>4. Conclusion</b>	<b>23</b>
<b>5. Recommandations</b>	<b>24</b>
5.1 Pour les partenaires internationaux travaillant sur la thématique du petit commerce transfrontalier	24
5.2 Pour les institutions de microfinance	25
5.3 Pour les banques centrales	25
5.4 Pour les gouvernements des trois pays et institutions régionales	26
<b>6. Annexes</b>	<b>27</b>
Annexe 1. Obstacles qui empêchent l'accès des femmes à la microfinance	27
Annexe 2. La microfinance dans les zones de conflit – aperçu de la littérature	28
Annexe 3. Description détaillée des produits offerts par les institutions de microfinance	30

## Sigles et abréviations

ADPD	Action pour le développement des populations défavorisées
AFRABU	Association des femmes rapatriées du Burundi
AGR	Activités génératrices de revenu
APEF	Association pour la promotion de l'entrepreneuriat féminin
APPEL-KIVU	Appui à la promotion de l'entrepreneuriat local au Kivu
BCC	Banque centrale du Congo
BNR	Banque nationale du Rwanda
BRB	Banque de la République du Burundi
COOPEC	Coopérative d'épargne et de crédit
DTG	Discussion thématique de groupe
FPCT	Femmes petites commerçantes transfrontalières
GPS	Gestion des performances sociales
IMF	Institution de microfinance
MECRECO	Mutuelle d'épargne et de crédit coopératif
ONG	Organisation non gouvernementale
RDC	République démocratique du Congo

## Résumé exécutif

Le paysage financier des villes de Goma-Gisenyi, Bukavu-Kamembe et Uvira-Gatumba est constitué de banques commerciales et d'institutions de microfinance. Certaines ONG nationales et internationales ont mis en place des programmes de relèvement économique en faveur des communautés défavorisées, mais les banques centrales des trois pays ne permettent pas aux ONG de réaliser toutes les activités de microfinance, surtout en ce qui concerne l'épargne. Selon la réglementation en vigueur, la collecte de l'épargne publique requiert une autorisation préalable de l'autorité monétaire. En outre, bien que le secteur de la microfinance soit censé s'occuper des pauvres, il est à signaler qu'il s'agit bel et bien des pauvres ayant des activités génératrices de revenus. Malgré une présence relativement élevée d'institutions de microfinance dans la région, les populations les plus pauvres, essentiellement les femmes, n'ont toujours pas accès aux produits de crédit et d'épargne.

Au total, 46 institutions de microfinance ont été identifiées à l'issue de cette étude, dont 32 en RDC, 13 au Rwanda et une au Burundi. La ville de Goma compte 17 institutions de microfinance, la ville de Bukavu 11, la ville d'Uvira 4, la ville de Kamembe 8, la ville de Gisenyi 5 et enfin la ville de Gatumba en compte une seule. Parmi les 17 institutions de microfinance de Goma, deux ne sont pas agréées par la BCC : il s'agit de la COOPEC LA SEMENCE, et de la COOPEC PAHP qui encadre les personnes vivant avec un handicap. Ces deux institutions sont exclues d'office de notre étude car elles représentent un risque énorme pour les femmes petites commerçantes, en ce sens qu'elles ne seront pas protégées par les dispositions de la Banque centrale si ces deux institutions font faillite. En cas de fermeture brusque, les épargnes des membres ou clients seront perdues. Signalons que la ville de Gatumba n'a qu'une seule institution de microfinance sur place, la COOPEC GATUMBA, mais trois autres institutions, CECM (Caisse Coopérative et Crédit Mutuel), WISE (Women's Initiative Self Empowerment) et TURAME Community Finance travaillent aussi avec les femmes de Gatumba qui exercent le petit commerce transfrontalier.

Parmi tous les produits d'épargne et de crédit offerts par les institutions de microfinance, nous en avons sélectionné cinq qui sont susceptibles d'être accessibles aux FPCT. L'analyse de ces cinq produits a mis en évidence les forces et les faiblesses de chacun de ces produits. Les produits auxquels les FPCT ont accès sont :

- I. **Les crédits à caution solidaire** : il s'agit de crédits accordés à des groupes. Le groupe s'engage à se porter garant du prêt si un membre fait défaut. Ces produits, offerts par la plupart des institutions de microfinance, sont adaptés aux FPCT étant donné que celles-ci ne disposent pas de garantie formelle.
- II. **La Banque communautaire** : ce produit, offert par l'institution de microfinance HEKIMA à Goma et à Bukavu, permet aux FPCT d'accéder aux crédits après une série de séances d'éducation financière ; les bénéficiaires sont mutuellement responsables du remboursement intégral des crédits mis à leur disposition. Le nombre des bénéficiaires (30 à 45) étant élevé, le risque d'insolvabilité peut être considéré comme élevé.
- III. **Le Crédit épargne avec éducation, CEE+** : ce produit, offert par la COOPEC CHAYI de Bukavu, est destiné aux personnes ne disposant pas de garantie qui acceptent de se mettre ensemble et de constituer une petite épargne chaque semaine. Pendant qu'elles épargnent, elles accèdent à des séances de formation et à des crédits à caution solidaire. Ce produit ne nécessite ni l'ouverture d'un compte ni le dépôt d'une garantie individuelle.

**IV. L'épargne pour les femmes :** produit offert par le Réseau Interdiocésain de Microfinance (RIM) au Rwanda. Ce produit permet aux femmes de constituer des économies à utiliser ultérieurement et ne nécessite pas de frais d'ouverture de compte.

**V. L'épargne pour les Assofi (Associations de solidarité financière) :** ce produit, également offert par RIM, permet aux Assofi de constituer des épargnes, à partir desquelles les membres peuvent bénéficier des crédits. L'Assofi constitue une garantie pour les crédits accordés à ses membres.

Néanmoins, une série d'obstacles limite l'accès des femmes à ces produits : **l'insuffisance des fonds** dans les institutions, l'absence de **garanties des gagne-petit**, le **coût élevé des opérations** pour les institutions de microfinance et **l'insolvabilité** criante de cette couche de la clientèle. Les **recommandations** principales pour pallier ces obstacles sont les suivantes :

### Aux partenaires internationaux travaillant sur la thématique du petit commerce transfrontalier :

- Maintenir l'éducation financière des FPCT en collaboration avec les institutions de microfinance ;
- Appuyer les initiatives des femmes leur permettant de se structurer en groupements, associations ou coopératives afin d'augmenter leur capacité à mener une action collective et à former des groupes solidaires ;
- Informer les femmes sur les produits qu'offrent les institutions de microfinance et tisser des relations entre les associations de FPCT et les institutions de microfinance.

### Aux institutions de microfinance :

- Continuer à promouvoir la **transparence** et le contrôle dans la gestion des institutions, en acquérant des logiciels de gestion plus avancés ;
- Fournir des **services plus orientés vers la clientèle**, en offrant un bon accueil, des informations claires et transparentes, et une célérité dans le traitement des dossiers de crédit ;
- **Maintenir l'éducation financière** : poursuivre les actions d'information sur les produits offerts par les institutions de microfinance et la formation pour les femmes gagne-petit ;
- **Baisser les frais d'ouverture et de tenue de compte** pour les FPCT ;
- **Augmenter les échéances de remboursement** des microcrédits accordés aux femmes en les faisant passer à 12 mois, pour que les tranches à rembourser pèsent moins lourdement sur les faibles bénéficiaires que génère le petit commerce des femmes ;
- Prévoir des **délais de renouvellement de crédits très courts** compris entre une et deux semaines maximum ;
- S'assurer que les **crédits sont octroyés pour des AGR** et non pour la consommation ;
- Se fédérer en **regroupements professionnels** nationaux afin de renforcer leur solidarité, mutualiser leurs ressources et accroître leur capacité de négociation avec les gouvernements et avec d'autres parties prenantes.



## Aux instances gouvernementales des trois pays et aux institutions régionales :

- Mettre à la disposition des institutions de microfinance des **fonds de garantie** adaptés aux risques liés à chaque pays et pouvant couvrir 35 % des crédits accordés aux femmes 'gagne-petit'. L'exemple du Rwanda, qui a mis en place le *Business Development Fund*, fonds qui couvre 50 % des prêts accordés aux femmes et jeunes n'ayant pas de garanties matérielles, est à capitaliser ;
- Mettre en place ou rendre plus accessible un **fonds de financement pour les institutions de microfinance** afin de permettre à ces dernières de s'occuper des gagne-petit qui doivent être intégrés au circuit économique de leur pays ;
- Encourager les institutions de microfinance à **réduire les frais d'ouverture de compte, les commissions sur crédit et les taux d'intérêt** ;
- Adopter des **politiques d'incitation** en faveur des **institutions de microfinance qui travaillent avec les 'gagne-petit'**, qui peuvent inclure l'exonération d'impôts sur le bénéfice des institutions qui n'ont pas encore atteint l'autosuffisance opérationnelle, ou l'exonération des dotations sur la provision des créances douteuses actuellement taxées par les administrations fiscales de certains pays ;
- Favoriser la création d'**institutions de microfinance vers les milieux regroupant les populations défavorisées** et mettre en place un système de contrôle très rigoureux afin de prévenir la faillite des institutions de microfinance ;
- **Mettre en place une coordination** de toutes les activités de la microfinance à travers chaque pays pour éviter des actions isolées sur le terrain.

## 1. Introduction

Le petit commerce transfrontalier joue un rôle considérable dans la région des Grands Lacs car il est un facteur important de croissance économique pour tous les pays de la région ainsi qu'un mécanisme de survie et d'emploi pour des milliers de commerçant(e)s et leurs dépendants dans une région qui a longuement souffert des conflits armés et où les autres options économiques sont limitées. Ces échanges et liens commerciaux transfrontaliers constituent donc une preuve visible de l'interdépendance économique entre les pays de la région, et constituent un levier important pour la croissance économique et le rapprochement entre les peuples de la région. Ce commerce est parvenu à se maintenir y compris dans les pires moments de crise entre les pays, signe qu'il constitue un potentiel important de passerelles qui peuvent nous aider à construire la paix dans la région.

L'une des priorités récentes de la coopération au développement est de répondre aux besoins de financement exprimés par les populations pauvres en les aidant à mener des activités génératrices de revenus et en favorisant leur intégration dans le développement économique de leur pays à travers la création d'emplois. En effet, dans la plupart des pays en développement, le secteur informel ou semi-formel concerne 70 à 80 % de la population active. Le développement de ces pays, parmi lesquels la RDC, le Rwanda et le Burundi, n'est pas envisageable sans tenir compte du potentiel de croissance que représente ce secteur. Le secteur informel est constitué en général de ceux/celles que l'on appelle les 'gagne-petit', hommes et femmes confondus. Ces acteurs qui représentent une part importante de la population active ne sont malheureusement pas intégrés au circuit financier, en raison de la **faible ampleur de leurs affaires** caractérisées par de **faibles capitaux investis**, des **frais d'ouverture de compte** très élevés, l'**absence de garanties** pour couvrir les prêts sollicités auprès des institutions financières et un **taux d'analphabétisme** très élevé dans cette catégorie de la population et plus particulièrement chez les femmes gagne-petit. Ces dernières années, le secteur de la microfinance a pris de l'essor et attiré l'attention non seulement des bailleurs et des praticiens, mais aussi et surtout, plus récemment, du secteur financier formel en tant qu'outil financier permettant de rendre le combat contre la pauvreté profitable. Des institutions et programmes de microfinance ont vu le jour en vue de répondre à la demande. Malheureusement, ces institutions et programmes de microfinance, même s'ils ont beaucoup apporté, n'ont pas su répondre au problème principal de l'accès des plus démunis aux ressources financières, compte tenu des obstacles identifiés ci-dessus et compte tenu du manque de fonds de roulement qui caractérise la plupart des institutions de microfinance.

Dans leur recherche pour obtenir les ressources financières additionnelles indispensables pour satisfaire une demande toujours croissante de micro-crédits, les institutions de microfinance se trouvent confrontées à une série de problèmes comme, par exemple, la nécessité de réduire les coûts de fonctionnement, de renforcer les performances de gestion et d'administration ainsi que de rechercher une articulation avec le secteur bancaire formel. En outre, le contexte de (post-) conflit qui caractérise les zones frontalières des trois pays visés par cette étude aggrave les problèmes financiers auxquels sont confrontés les programmes et institutions de microfinance, essentiellement en ce qui concerne des coûts de suivi qui réduisent les marges (et limitent la rentabilité des crédits), des montants octroyés relativement bas (ce qui diminue encore plus la rentabilité) et la faible solvabilité des clients due à l'absence de débouchés et à l'insécurité. En outre, dans les zones de (post-) conflit, la confiance entre communautés ainsi qu'entre les autorités et la population a été ébranlée et la cohésion sociale a souffert.

Le contexte de la zone frontalière entre la RDC, le Rwanda et le Burundi est à ce titre typique des zones de (post-) conflit. Les ressources financières y sont rares, ce qui constitue l'un des principaux obstacles à la promotion des Activités génératrices de revenus (AGR) initiées par les femmes et à la croissance de leurs activités. Les institutions de microfinance perçoivent les crédits octroyés aux femmes petites commerçantes comme plus risqués, en raison des multiples contraintes auxquelles elles sont soumises, notamment : l'ignorance du circuit financier, le poids de l'environnement socioculturel ou des mentalités, l'inexpérience du crédit et les contraintes réglementaires du secteur exigeant des garanties matérielles.

Dans ce contexte, cette étude dresse un état des lieux des institutions de microfinance au Nord et au Sud-Kivu et dans les zones transfrontalières avec le Rwanda et le Burundi, ainsi que de leurs produits financiers afin de mieux les faire connaître et ainsi de dégager des pistes de solution au problème du crédit dans cette région transfrontalière qui offre d'énormes possibilités de commerce aux femmes petites commerçantes transfrontalières (FPCT).

Les résultats de cette étude permettront de :

- Donner un **aperçu des institutions de microfinance** opérationnelles dans les villes frontalières de Goma-Gisenyi, Bukavu-Cyangugu et Uvira-Gatumba.
- Analyser les **services offerts par les institutions et organisations non gouvernementales avec des programmes de microfinance** qui sont opérationnelles dans les villes frontalières de Goma-Gisenyi, Bukavu-Kamembe et Uvira-Gatumba, pour comprendre si ces services sont accessibles aux femmes petites commerçantes transfrontalières.
- Mettre en évidence les **obstacles et les opportunités** d'accès au crédit pour les femmes petites commerçantes transfrontalières auprès de ces institutions et organisations précédemment identifiées à Goma-Gisenyi, Bukavu-Kamembe et Uvira-Gatumba.
- Proposer des **recommandations** visant à accroître les possibilités d'accès au crédit des femmes petites commerçantes transfrontalières. Les pistes de solution proposées consistent à ne pas faire de la microfinance un but en soi, mais un instrument susceptible, d'une part, d'aider les femmes petites commerçantes dans leurs efforts collectifs d'autonomisation et, d'autre part, de renforcer le tissu social.



## 2. Méthodologie

Avant de procéder aux travaux de terrain, trois brèves rencontres de mise au point ont été organisées entre le consultant et l'équipe d'International Alert pour harmoniser les points de vue quant à la compréhension et aux attentes de l'étude et à la validation des outils de collecte des données. Les techniques ci-après ont été utilisées pour la collecte de données :

- Une revue documentaire des lois régissant le secteur de la microfinance en RDC, au Rwanda et au Burundi ;
- La réalisation de trois entretiens avec des responsables des services en charge de la microfinance auprès des banques centrales en RDC, au Rwanda et au Burundi ;
- La réalisation de 33 entretiens avec des responsables des institutions et programmes de microfinance dans les villes transfrontalières concernées par la cartographie en RDC, au Rwanda et au Burundi ;
- La réalisation de 6 focus groups avec 20 femmes petites commerçantes transfrontalières (FPCT) par groupe dans les villes concernées par la cartographie en RDC, au Rwanda et au Burundi.

Au cours de cette étude, l'application de ces techniques auprès des différents groupes impliqués (FPCT, responsables des institutions de microfinance et des banques centrales de trois pays) a permis de faire des recoupements judicieux des données auprès des différentes parties prenantes. La sélection des femmes petites commerçantes transfrontalières avec lesquelles les entretiens ont été réalisés a été faite par l'équipe d'International Alert en partenariat avec ADPD (Action pour le développement des populations défavorisées) à Goma, APEF (Association pour la promotion de l'entrepreneuriat féminin) à Bukavu, APPEL-Kivu (Appui à la promotion de l'entrepreneuriat local au Kivu) à Uvira, Réseau des Femmes œuvrant pour le développement rural à Gisenyi (Rubavu) et Kamembe (Rusizi) et AFRABU (Association des femmes rapatriées du Burundi) à Gatumba. Toutefois, à Goma, une autre catégorie de femmes vivant avec un handicap et exerçant le petit commerce transfrontalier entre Goma et Gisenyi a été ajoutée aux bénéficiaires présentées par International Alert. Les enquêtes ont été menées du 21 septembre au 11 octobre 2015.

## 3. Résultats

### 3.1 Paysage des institutions de microfinance en RDC, au Rwanda et au Burundi

#### Introduction

La microfinance dans les trois pays, à savoir en RDC, au Rwanda et au Burundi, n'est pas un phénomène nouveau. Un grand nombre d'institutions de microfinance existe depuis un bon nombre d'années, certaines depuis des décennies. Le contexte d'insécurité chronique n'a donc pas empêché l'éclosion du secteur. Les défis auxquels les institutions de microfinance des trois pays sont confrontés sont multiples et liés à :

- I. **des problèmes génériques** que rencontrent toutes les institutions de microfinance, à savoir :
  - a. une forte focalisation sur les clients solvables avec un potentiel économique relativement fort (ce qui exclut les plus pauvres et donc les femmes),
  - b. le manque de capitalisation (l'épargne ne suffit pas à alimenter les crédits) ;
- II. **des problèmes liés au contexte de (post-) conflit** dans lequel se trouve la région des Grands Lacs, à savoir :
  - a. l'absence de sécurité (qui entraîne une augmentation des risques, notamment en termes de débouchés et donc d'insolvabilité), ce qui a une influence néfaste sur le coût du crédit (taux d'intérêt élevé),
  - b. des taux de remboursement faibles (le personnel a besoin de faire encore plus de visites auprès des membres/emprunteurs pour assurer le remboursement),
  - c. la difficulté d'avoir une caution (accentuée par le flou juridique qui entoure les titres fonciers).

Néanmoins, les institutions de microfinance des zones de conflit ont aussi fait preuve de résilience et peuvent jouer leur rôle de catalyseur de l'entrepreneuriat féminin si certains obstacles sont levés, comme on le verra ci-dessous.

**Secteur de la microfinance au Rwanda :** en ce qui concerne le cadre légal, la Banque nationale du Rwanda (BNR) contrôle et supervise le secteur de la microfinance. La loi 40/2008 « *Establishing the Organization of Microfinance activities* » et la réglementation 02/2009 sur les modalités d'organisation de la microfinance régissent le secteur. Au Rwanda, il existe des stratégies claires ainsi que des accords signés avec des partenaires bilatéraux et multilatéraux pour promouvoir le secteur de la microfinance. Cette volonté politique est symbolisée par la NMS (*National Microfinance Strategy*) signée en 2007, suivie par la *National Microfinance Policy Implementation Strategy* et le BIFSIR (*Building an Inclusive Financial Sector in Rwanda*, programme mis en œuvre par le PNUD et le ministère des Finances et du Planning économique). La BNR distingue 4 catégories d'institutions :

- I. Les **ROSCA** (*Rotating Savings Organizations*), qui opèrent seulement sur base de l'épargne des membres. Ces institutions n'ont pas besoin d'obtenir un statut légal ou une licence pour opérer ;
- II. Les **coopératives de crédit et les petites institutions de microfinance** dont le dépôt des épargnes ne dépasse pas 20 millions de francs rwandais (RWF). On les considère comme

des **petites SACCO** (Savings and Credit Cooperatives, voir ci-dessous). Elles doivent être enregistrées auprès de la BNR et obtenir une licence mais sont régulées par un régime simplifié ;

**III. Les SACCO et institutions de microfinance** qui gèrent une épargne supérieure à 20 millions de RWF ; ces dernières sont soumises au règlement complet de la loi 40/2008 ;

**IV. Les compagnies privées ou publiques** qui ne pratiquent pas l'épargne. Elles jouissent d'une certaine exemption de la loi.

En général, lorsqu'on parle des institutions de microfinance au Rwanda, on parle des institutions des catégories 2 et 3. Les institutions accréditées sont concentrées autour de la capitale alors que les **SACCO** sont plus éparpillées dans le pays. Les **SACCO** sont des institutions informelles dont la mission est d'atteindre des clients pauvres dans les zones rurales. En outre, la Banque centrale, qui est mandatée pour superviser les **SACCO**, a créé des programmes de mobilisation de l'épargne appelés **Umurenge SACCO**. Les **Umurenge SACCO** sont des prestataires financiers créés en coopératives qui entrent dans la catégorie 2 ou 3. Il est également intéressant de signaler que les **Umurenge SACCO** fournissent aussi aux membres des formations en finance. En 2015, il y avait au Rwanda 416 **Umurenge SACCO** et 75 institutions de microfinance. En 2015, les principales institutions de microfinance avaient 637 millions USD de prêts en cours, 178 406 emprunteurs, 664 millions USD d'épargne, et 1,6 million d'épargnants.<sup>1</sup>

**Secteur de la microfinance au Burundi** : en ce qui concerne le cadre légal, le gouvernement burundais a adopté en 2006 une réglementation spécifique à la microfinance. Il s'agit du décret n°100/203. Ce cadre réglementaire spécifique à l'activité de microfinance prévoit le découpage des établissements de microfinance en trois grandes catégories : les **coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC)**, les **entreprises de microfinance**<sup>2</sup> et les **programmes/projets de microcrédit**. Les **COOPEC** sont tenues de respecter les règles d'action mutualiste ou coopérative. Seules les **COOPEC** et les entreprises de microfinance sont autorisées à collecter l'épargne. Les programmes de microcrédit sont uniquement autorisés à collecter les dépôts de garantie (épargne bloquée) de leurs clients, ils ne sont pas limités en termes de capital et ils sont assujettis au décret. Pour les entreprises de microfinance, le capital minimum est fixé à 200 millions de francs burundais, alors que les programmes de microcrédit, dont la dotation en capital ne peut excéder 50 millions de francs burundais, ne sont pas assujettis au décret. Le texte empêche les individus impliqués dans des faillites ou une gestion douteuse de posséder, diriger ou contrôler une institution de microfinance. Au niveau du secteur informel, des pratiques locales d'épargne et de crédit, telles que les tontines, existent aussi bien à la campagne qu'en milieu urbain. Selon les derniers chiffres, le Burundi comptait, fin 2014, 27 institutions de microfinance agréées dont 9 mutuelles / coopératives d'épargne et de crédit, 15 sociétés anonymes et 2 programmes de microcrédit, qui avaient 100 millions USD de prêts en cours, 214 090 emprunteurs, 92 millions USD d'épargne et 634 974 épargnants.<sup>3</sup>

**Secteur de la microfinance en RDC** : en ce qui concerne son cadre légal, la République démocratique du Congo (RDC) dispose de trois textes légaux et d'instructions de la Banque centrale qui régissent les structures de financement dites « de proximité », à savoir la loi 002/2002 du 02

1. [www.mixmarket.org/fr/mfi/country/rwanda](http://www.mixmarket.org/fr/mfi/country/rwanda)

2. Sociétés anonymes et sociétés anonymes à responsabilité limitée qui collectent l'épargne et/ou octroient des crédits mais dont la particularité est d'être soumises aux obligations des sociétés commerciales, notamment en matière fiscale.

3. Réseau des institutions de Microfinance au BURUNDI (RIM) ; édition 2014 <http://www.mixmarket.org/fr/mfi/country/Burundi> ; néanmoins, selon <http://www.finances.gov.bi/index.php/institutions-de-microfinances-du-burundi>, site officiel du gouvernement, seules 17 institutions de microfinance étaient reconnues en 2014.



février 2002 portant sur les dispositions applicables aux Coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) ; la loi 003/2002 du 02 février 2002 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit ; la loi 005/2002 relative à la constitution, l'organisation et au fonctionnement de la Banque centrale du Congo ; et la loi 11/020 du 15 septembre 2011 fixant les règles relatives à l'activité de la microfinance en République démocratique du Congo. Outre ces textes-cadres, une série d'instructions aux coopératives d'épargne et de crédit ainsi qu'aux institutions de microfinance régit les questions telles que les normes prudentielles de gestion (Instruction n°002) ; la classification et le provisionnement des crédits (Instruction n°003) ; les indicateurs de performance (Instruction n°004) ; le financement des immobilisations (Instruction n°005) ; l'utilisation du Plan comptable des COOPEC et Institutions de microfinance (Instruction n°006) ; la gouvernance (Instruction n°007) ; le contrôle interne (Instruction n°008) ; la transmission des situations périodiques (Instruction n°009) ; la fixation du capital minimum des Institutions de microfinance (Instruction n°010) et le fonctionnement d'une faîtière (Instruction n°011). La loi congolaise ne permet pas aux associations sans but lucratif d'effectuer des opérations de microfinance. Sur le plan institutionnel, le ministère des Finances assure la tutelle juridique et la responsabilité globale du secteur financier en RDC. La Banque centrale est l'autorité de réglementation, d'agrément et de supervision de tous les établissements financiers, tandis que le ministère des Petites et Moyennes Entreprises et de l'Industrie est en charge de la promotion du secteur de la microfinance en RDC.

En RDC, outre les COOPEC<sup>4</sup> (régies par la loi 002/2002 qui définit leur cadre institutionnel et légal), les établissements de crédit régis par la loi 003/2002 sont : 1) les **banques** ; 2) les **institutions financières spécialisées** ; 3) les **sociétés financières** ; et 4) les **caisses d'épargne**. La loi 003/2002 définit par catégorie d'intervenants la forme juridique (SARL, coopérative, société publique ou privée), les activités autorisées (épargne et/ou crédit) et le niveau minimum de capital. Dans les amendements proposés dans la nouvelle loi bancaire, une autre catégorie figure, à savoir celle des institutions de microfinance.

Selon les dernières statistiques de la Banque centrale du Congo, le secteur de la microfinance a enregistré une certaine croissance ces dernières années. Le volume de l'épargne et le volume des crédits en cours ont connu une augmentation respective de 12,4 % et 14,5 % en 2014, et le nombre de comptes a augmenté de 21 % par rapport à l'année précédente<sup>5</sup>. Toujours selon la Banque centrale, les causes de cette évolution positive sont la hausse des investissements dans le secteur, et l'amélioration de la transparence et de la gouvernance de certaines institutions. Néanmoins, le taux de pénétration demeure très faible, 5,3 %, ce qui démontre que des efforts restent à fournir pour renforcer l'accès des couches défavorisées à la finance, et le nombre d'institutions de microfinance est passé de 142 à 123 entre 2013 et 2014 (27 institutions ont été dissoutes, dont 6 au Nord-Kivu<sup>6</sup>). En 2014, le pays comptait 123 institutions de microfinance agréées par la Banque centrale du Congo, dont 34 au Sud-Kivu, 28 au Nord-Kivu et 28 à Kinshasa. Tout comme au Rwanda et au Burundi, les prestataires de services financiers sont concentrés dans les centres urbains (Kinshasa, Goma et Bukavu). La moitié des institutions de microfinance est donc localisée dans les provinces du Kivu (62 sur 123), et sur les 62, 56 sont des COOPEC. Il existe, en outre, un grand nombre de systèmes informels tels que les tontines. En 2014, le secteur officiel de la microfinance avait les caractéristiques suivantes : 134 millions USD de prêts en cours, 249 193 emprunteurs, 177 millions USD d'épargne et 834 000 épargnants<sup>7</sup>.

---

4. Elles sont habilitées à pratiquer l'épargne et le crédit et ne sont assujetties à aucun niveau minimum de capital.

5. Banque centrale du Congo, 2015, « Rapport d'activités de la Microfinance 2014 », p. 3

6. BCC, *ibid.*, p.29

7. [www.mixmarket.org/mfi/country/Congo,%20Democratic%20Republic%20of%20the](http://www.mixmarket.org/mfi/country/Congo,%20Democratic%20Republic%20of%20the) ; BCC, *ibid.*, p. 41 [www.mixmarket.org/mfi/country/Congo,%20Democratic%20Republic%20of%20the](http://www.mixmarket.org/mfi/country/Congo,%20Democratic%20Republic%20of%20the) ; BCC, *ibid.*, p. 41

### Tableau résumé

Pays	Prêts en cours (USD)	Nombre d'emprunteurs	Épargne (USD)	Nombre d'épargnants
Rwanda*	0,79 %	0,87 %	0,85 %	0,88 %
RDC	3,27 %	3,46 %	3,40 %	3,34 %
Burundi	1,51 %	1,50 %	1,61 %	1,67 %

Source : <http://www.mixmarket.org/fr/mfi/country/rwanda>; <http://www.mixmarket.org/fr/mfi/country/burundi> ; [www.mixmarket.org/mfi/country/Congo,%20Democratic%20Republic%20of%20the](http://www.mixmarket.org/mfi/country/Congo,%20Democratic%20Republic%20of%20the) ; Banque centrale Du Congo, 2015, « Rapport d'activités de la Microfinance 2014 ».

\* Les données de Rwanda sont de 2015, les données de Burundi et de la RDC sont de 2014.

Il ressort de l'analyse précédente les points suivants : le secteur de la microfinance au Rwanda est le plus développé vu l'état d'avancement de la législation et la volonté du gouvernement de promouvoir l'inclusion financière. Le nombre d'institutions de microfinance, le niveau des dépôts, des prêts en cours et des épargnants sont plus élevés au Rwanda qu'au Burundi et en RDC. Les emprunteurs sont plus nombreux en RDC qu'au Rwanda (et au Burundi), mais proportionnellement à la population totale, le pourcentage d'emprunteurs est moins élevé. Dans les trois pays, il existe un système de microfinance informel où les membres font du crédit alimenté par leur propre épargne. Ces systèmes font souvent partie de programmes de développement exécutés par des ONG. Néanmoins, les ONG ne sont pas habilitées à gérer l'épargne.<sup>8</sup> Les crédits individuels semblent être les plus pratiqués dans les trois pays.

## 3.2 Politique d'intervention des banques centrales en RDC, au Rwanda et au Burundi

Les informations recueillies auprès de la Banque centrale du Congo (BCC), de la Banque nationale du Rwanda (BNR) et de la Banque de la République du Burundi (BRB) ont permis de comprendre que toutes ces banques n'accordent pas de subventions aux institutions de microfinance pour que ces dernières s'occupent efficacement des gagne-petit en général et des femmes en particulier. Toutefois, on se doit de signaler que le gouvernement rwandais a mis en place une structure gouvernementale dénommée BDF (*Business Development Fund*) qui couvre 50 % des prêts accordés aux femmes et jeunes n'ayant pas de garanties matérielles.

Les banques centrales des trois pays concernés par cette étude jouent les rôles suivants :

- Élaborer les textes réglementaires du secteur de la microfinance et les mettre à la disposition des institutions de microfinance ;
- Superviser, coacher et former les cadres des institutions de microfinance ;
- Soumettre les activités des institutions de microfinance à des contrôles permanents ;
- Accompagner les institutions de microfinance dans la mise en œuvre des recommandations issues des différents contrôles ;
- Appuyer les institutions de microfinance en difficulté pour leur redressement.

La BNR (tout comme les autres banques nationales) n'accorde pas d'appui financier aux institutions de microfinance, mais elle peut recommander certaines institutions de microfinance aux grandes institutions multilatérales pour que ces dernières leur octroient des crédits.

8. Elles sont donc obligées de se transformer en institution de microfinance ou de créer des structures spécialisées distinctes pour marquer une distinction entre les activités traditionnelles de développement et les activités de microfinance.

### 3.3 Description des opportunités économiques dans la région<sup>9</sup>

Les opportunités économiques qu'offre le commerce transfrontalier dans la région sont considérables. À titre d'exemple, 37 % des exportations de marchandises du Rwanda en 2012 étaient destinées à quatre pays limitrophes, à savoir le Burundi, la RDC la Tanzanie et l'Ouganda. De nombreuses études ont démontré que ce commerce transfrontalier avait un potentiel énorme de réduction de la pauvreté, car il offre des opportunités de revenus à la population pauvre (autrement dit aux gagne-petit), et plus particulièrement aux femmes, qui sont très actives aux frontières des pays susmentionnés. De façon générale, le Rwanda exporte le plus en RDC. En effet, la RDC est la destination de 30 % de toutes les exportations de produits rwandais. Les types de produits sont divers et comprennent des produits agricoles (fruits et légumes, bétail, viande et produits laitiers), des biens manufacturés (ciment, boissons, produits cosmétiques), ainsi que des produits agricoles transformés. Certains de ces produits sont exportés de façon informelle par des petits commerçants qui traversent la frontière à pied. Les chiffres du commerce informel dans la région sont édifiants : le petit commerce transfrontalier informel représente 50 % du commerce total entre les pays de la région des Grands Lacs.

En outre, en ce qui concerne les chiffres bilatéraux, 60 % des exportations du Rwanda vers la RDC et 50 % des exportations du Rwanda vers le Burundi sont informelles. Ces chiffres indiquent sans équivoque l'importance que revêt le commerce transfrontalier, surtout informel, dans la région. C'est une activité vitale et peut-être le seul moyen pour les communautés avoisinantes d'avoir accès aux biens et services de marchés régionaux. Non seulement le commerce augmente l'accès à certains produits, il engendre également une réduction des prix de certains intrants de production cruciaux pour les activités économiques de la région.

Néanmoins, ces opportunités sont également limitées par des contraintes, parmi lesquelles un régime de taxe simplifié (qui garantit l'exemption des taxes sur certains produits agricoles) non appliqué, des infrastructures déficientes (absence d'entrepôts ou de chambres froides), la clôture des frontières à une heure peu tardive, et un contexte de sécurité fragile.

### 3.4 Cartographie des institutions de microfinance

**Tableau 1 : Cartographie des institutions de microfinance opérationnelles dans les villes de Goma, Bukavu, Uvira, Gisenyi, Kamembe et Gatumba**

N°	2005	2008
1	MECRECO NORD-KIVU (avec 5 COOPEC primaires dans la ville de Goma)	Goma
2	IMF HEKIMA	Goma
3	COOPEC ADEC	Goma
4	COOPEC TUJENGE PAMOJA	Goma
5	COOPEC NYAWERA GOMA	Goma
6	COOPEC BONNE MOISSON	Goma

9. Les données sont tirées du document suivant : « Cross border trade in the Great Lakes region: issues and opportunities; Background paper ». DFID/TMEA/WBG, CBT Technical Working Group Paper, 2015.



7	COOPEC SILOE	Goma
8	COOPEC AKIBA YETU	Goma
9	COOPEC UMOJA WETU	Goma
10	COOPEC TUMAINI	Goma
11	COOPEC UMOJA NI NGUVU	Goma
12	IMF SMICO	Goma
13	IMF PAIDEK	Goma
14	COOPEC KESHENI	Goma
15	COOPEC PAPH	Goma
16	COOPEC LA SEMENCE	Goma
17	COOPEC IMARA	Goma
18	RIM (Réseau interdiocésain de microfinance)	Gisenyi
19	SACCO ISHAKWE	Gisenyi
20	SACCO INTARUTWA	Gisenyi
21	DUTERIMBERE Ltd	Gisenyi
22	URWEGO OPPORTUNITY	Gisenyi
23	MECRECO SUD-KIVU (avec 3 MECRE dans la ville de Bukavu)	Bukavu
24	COOPEC NYAWERA	Bukavu
25	COOPEC CHAHI	Bukavu
26	COOPEC PILOTE	Bukavu
27	COOPEC BAGIRA	Bukavu
28	IMF HEKIMA	Bukavu
29	IMF SOFIGEL	Bukavu
30	IMF PAIDEK	Bukavu
31	COOPEC KAWA	Bukavu
32	MUTUELLE DE SOLIDARITÉ CHRÉTIENNE	Bukavu
33	IMF FINCA	Bukavu
34	RIM (Réseau interdiocésain de microfinance)	Kamembe
35	DUTERIMBERE IMF	Kamembe
36	AMASEZERANO COMMUNITY BANKING	Kamembe
37	SACCO KAMEMBE	Kamembe
38	UMWALILU SACCO	Kamembe
39	CMF (Coopérative de microfinance Ngwino Urebe)	Kamembe
40	CT (Coopérative des travailleurs)	Kamembe
41	URWEGO Opportunity	Kamembe
42	COOPEC GATUMBA	Gatumba
43	COOPEC KALUNDU	Uvira
44	MECRE UVIRA	Uvira
45	IMF SMICO	Uvira
46	IMF PAIDEK	Uvira

### 3.5 Brève description de chaque institution<sup>10</sup>

Tableau 2 : Description des institutions de microfinance

Nom de l'institution	Date de sa fondation	Effectifs	Nombre d'emprunteurs	Nombre d'épargnants	Épargne totale (USD)	Prêts en cours (USD)
Rim	2004				4 957 983	3 085 714
Duterimbere IMF	2005	89	2 934	44 759	2 040 498	5 100 381
Amasezerano Community Bank	2006		4 128		733 234	1 403 273
SACCO Kamembe						
Umwalilu Sacco	2008	258	41 349	67 321	18 010 999	35 040 447
CMF (Coopérative de microfinance Ngwino Urebe)		4	203		63 247	128 470
CT (Coopérative des travailleurs)		5	201		52 895	98 089
Urwego Opportunity	2007		34 121	279 945	15 700 000	14 400 000
IMF Hekima	2003	54	12 425	13 917	863 961	1 822 612
COOPEC Nyawera Goma	1972		1 429	8 872		5 206 833
COOPEC Kalundu	1988		3 793	24 774	2 603 312	1 515 232
IMF Paidek			10 050			2 425 364
SACCO Intarutwa	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Gatumba	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Mecreco Sud Kivu	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
SACCO Ishakwe	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Adec	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Tujenge Pamoja	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Bonne moisson	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Siloe	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Akiba Yetu	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Umoja Wetu	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Pilote	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Bagira	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Tumaini	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Umoja Ni nguvu	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
IMF Smico	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Kesheni	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Paph	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC La semence	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
COOPEC Imara	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Mutuelle Solidarité Chrét.	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d

Source : <http://www.mixmarket.org/fr/mfi/country/rwanda> ; [www.mixmarket.org/mfi/country/Congo,%20Democratic%20Republic%20of%20the](http://www.mixmarket.org/mfi/country/Congo,%20Democratic%20Republic%20of%20the)

10. L'étude a manqué de temps et de moyens pour obtenir des informations détaillées sur chaque institution de microfinance.

### 3.6 Description des produits financiers offerts par les 46 institutions étudiées

Bien que l'inclusion financière prône l'accès des produits financiers à tous et toutes, elle ne peut être réalisée que par des systèmes financiers compétitifs et viables. Il est donc impératif de trouver un compromis entre l'offre de services de qualité, pérennes, à travers des institutions viables et compétitives, et l'objectif social qui est d'atteindre les plus pauvres, y compris les femmes petites commerçantes transfrontalières.

Le Tableau 2 en annexe décrit les produits offerts par les institutions visitées lors de l'étude. La plupart des institutions de microfinance offrent des produits d'épargne, les plus populaires étant l'**épargne à vue** (dépôt dont les fonds peuvent être retirés en partie ou en totalité à tout instant), l'**épargne caution** (un pourcentage du montant accordé en crédit reste dans le compte jusqu'à l'apurement intégral du crédit) et l'**épargne à terme** (dépôt effectué dans une institution de microfinance pour une durée conventionnelle, et pour laquelle l'institution s'engage à verser des intérêts mensuellement). Ces trois produits ne sont pas adaptés aux FPCT car ces dernières ne disposent pas d'assez de fonds et les frais d'ouverture et de tenue de compte sont trop élevés. Parmi les institutions rencontrées, deux seulement ne collectaient pas d'épargne au moment de notre visite, mais leurs responsables nous ont affirmé que des démarches étaient en cours pour offrir ce produit. Il s'agit de HEKIMA et PAIDEK, qui sont installées en RDC.<sup>11</sup> Les produits d'épargne les plus adaptés aux FPCT sont ceux offerts par le Réseau interdiocésain de microfinance (RIM), tels que l'**épargne pour les ASSOFI** (Association de solidarité financière ; épargne constituée par les associations de solidarité, groupe à caution solidaire) car il n'y a pas de frais de tenue de compte, et l'**épargne pour les femmes** car il n'y a ni frais d'ouverture, ni frais de tenue de compte. Beaucoup de femmes ne sont pas informées de l'existence de ces produits.

En ce qui concerne les crédits, toutes les institutions de microfinance offrent des **crédits individuels** mais aussi des **crédits à caution solidaire**. Les autres crédits offerts sont les crédits salaires, crédits agricoles, crédits éducation, crédits artisanaux, types de crédit qui ne sont pas adaptés aux FPCT car elles ne rentrent pas dans la catégorie socio-professionnelle ou ne peuvent (individuellement) y accéder faute de garantie.

Les types de crédit disponibles aux FPCT sont :

- le **crédit à caution solidaire** (produit consacré aux femmes réunies en associations de solidarité, dont l'échéance est généralement de 6 mois, avec un taux d'intérêt de 2,5 % par mois)<sup>12</sup> ;
- les **banques communautaires** (crédits offerts à des groupes de 30 à 45 membres, ayant mené à bien 5 sessions de formation, avec une échéance variant de 4 mois à 6 mois, un montant minimum compris entre 10 USD et 1000 USD, pour lesquels les membres constituent une épargne garantie de 10 % du montant reçu) ; et
- le **crédit épargne avec éducation (CEE+)** : ce crédit est spécifiquement destiné aux personnes vulnérables, surtout aux femmes sans garanties, qui acceptent de se mettre ensemble et de constituer une petite épargne chaque semaine. La COOPEC, qui offre ce produit, les accompagne avec des séances d'éducation financière. Pendant qu'elles épargnent, elles accèdent également aux crédits à caution solidaire. Ce 'nouveau' produit permet aux FPCT d'épargner et d'accéder aux crédits sans apporter de garantie.

11. Ces deux structures sont le prolongement des activités des ONG qui, selon la réglementation du secteur de la microfinance en RDC, laquelle interdit aux ONG d'exercer les activités de microfinance, se sont transformées en institution de microfinance.

12. Chaque institution a ses propres conditions générales. Amasezerano (au Rwanda) par exemple offre des crédits solidaires à des groupes composés de 3 à 10 personnes, sans caution. Le taux d'intérêt est de 30 % annuel (2,5 % par mois), les montants varient entre 10 000 Frw et 500 000 Frw et le délai de remboursement oscille entre 1 et 12 mois.



Le seul crédit « ordinaire » accessible théoriquement aux FPCT est le crédit offert par **PAIDEK/ GOMA, BUKAVU et UVIRA**. Il est destiné aux clients commerçants ayant mené à bien 4 séances de formation. Les échéances de remboursement sont de 12 mois (donc relativement longues), le taux d'intérêt de 3 % par mois (relativement élevé). C'est un crédit alloué spécifiquement pour la conduite d'AGR, à des gens formés en groupes pratiquant la caution solidaire. Malgré l'appellation 'crédit ordinaire', on peut le considérer comme un crédit à caution solidaire (même si le taux d'intérêt mensuel est plus élevé que celui pratiqué par d'autres institutions de microfinance). Certains **crédits individuels** sont à terme accessibles aux FPCT si leurs affaires évoluent de façon positive. Ces crédits sont offerts aux client(e)s ayant mené à bien trois cycles dans les groupes solidaires et qui veulent accéder à des montants minimum de 4000 USD. L'échéance est de 12 mois, le remboursement est mensuel au taux d'intérêt dégressif de 3 % par mois. Les **microcrédits** offerts par Simco (Uvira, Goma, Bukavu) et les crédits commerciaux des SACCO au Rwanda sont aussi disponibles aux FPCT à condition qu'elles aient un compte au sein de la structure. Néanmoins, étant donné la faible ampleur des affaires des FPCT, la plupart de ces produits 'individuels' ne sont pas adaptés à la grande majorité des FPCT.

### 3.7 Matrice d'analyse des produits financiers accessibles aux FPCT

Comme mentionné ci-dessus, la plupart des produits offerts par les institutions de microfinance visitées ne répondent pas efficacement aux besoins des FPCT. Néanmoins, nous présentons ci-après une analyse des forces et des faiblesses des produits offerts par les institutions de microfinance de la région susceptibles d'être accessibles aux FPCT :

**Tableau 3 : Analyse des produits financiers offerts aux FPCT par les institutions visitées**

PRODUITS OFFERTS AUX FPCT	FORCES	FAIBLESSES/OBSTACLES
Banques communautaires - Produit offert par <b>HEKIMA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Nombre élevé de bénéficiaires, surtout de femmes (30 à 45)</li> <li>*Accès aux crédits de petits montants, même de 10 USD</li> <li>*Favorise la culture de l'épargne</li> <li>*Accès aux crédits sans exigence de garantie matérielle</li> <li>*Accès aux séances de formations élémentaires sur l'éducation financière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Frais de transaction et de suivi élevés pour l'institution</li> <li>*Le nombre élevé de bénéficiaires peut faciliter les impayés de certains membres</li> <li>*L'abus de confiance (insolvabilité) de certains membres occasionne le non-renouvellement du crédit même aux meilleurs clients</li> <li>*Montant limité malgré les opportunités</li> <li>*Découragement de certains clients suite au nombre élevé de formations à suivre avant d'accéder aux crédits</li> <li>*Inexistence d'un cadre de concertation regroupant les FPCT du Rwanda et de la RDC, mais aussi du Burundi et de la RDC</li> <li>* Impôts et taxes à payer</li> <li>* Insuffisance de fonds dans les institutions</li> </ul>
Épargne pour les Assofi (Assoc. de solidarité financière)- Produit offert par <b>RIM</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Permet aux associations de constituer des épargnes</li> <li>*Les membres des Assofi bénéficient de crédits à travers le compte de leur association</li> <li>*L'Assofi constitue une garantie pour les crédits accordés à ses membres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Perte d'opportunités d'affaires, puisque l'accès au crédit dépend du moment où l'Assofi le demande</li> <li>*Oubli des membres des Assofi d'ouvrir leurs comptes personnels</li> </ul>
Crédit épargne avec éducation CEE++ <b>COOPEC CHAYI</b> à Bukavu	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Permet d'accéder au crédit tout en épargnant et en suivant des formations sur l'éducation financière</li> <li>*Touche les plus vulnérables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Faible montant de crédit</li> <li>*Perte d'opportunités par le fait d'attendre le cycle avant d'accéder au crédit</li> <li>*Payer pour les insolubles du groupe</li> </ul>

<p>Crédit à caution solidaire</p> <p>Presque toutes les institutions de microfinance offrent ce produit</p>	<p>*Permet aux clients (membres) n'ayant pas de garanties de bénéficier du crédit</p> <p>*Maîtrise de la croissance des activités suivant les cycles de crédit</p> <p>* Favorise le travail en équipe</p>	<p>*Faible montant du crédit</p> <p>*Non-respect de la solidarité des membres du groupe</p> <p>*Exclusion des meilleurs clients qui se sont groupés avec des insolvable</p> <p>*Impossibilité d'anticiper les remboursements pour accéder à des ressources plus importantes</p> <p>*Frais de transaction</p> <p>*Épargne nantie exigible au moment du décaissement du crédit (entre 5 et 30% du montant du crédit).</p> <p>*Difficulté d'apprécier le degré de solidarité des membres</p> <p>*Changement d'adresse brusque des membres</p> <p>*Charges familiales supportées par les femmes</p> <p>*Coût opérationnel élevé du crédit</p>
<p>Épargne pour les femmes.</p> <p>Produit offert par RIM</p>	<p>*Facilite aux femmes l'ouverture gratuite de comptes</p> <p>*Permet aux femmes d'épargner dans une structure officielle</p> <p>*Permet aux femmes d'accéder à tous les services financiers offerts par l'institution</p> <p>*Permet aux femmes de constituer un capital avec des versements réguliers</p>	<p>*Source potentielle de conflits dans les ménages</p>

Il ressort du tableau ci-dessus que malgré des conditions avantageuses, les produits les plus adaptés aux femmes présentent des faiblesses qui peuvent constituer des obstacles. Les obstacles principaux sont le **coût de transaction élevé du crédit à caution solidaire**, **l'insuffisance des fonds nécessaires**, **les impôts et taxes à payer**, **les faibles montants du crédit**, **le non-respect de la solidarité**, **le découragement de certains clients suite au nombre élevé de formations à suivre avant d'accéder aux crédits**, et **la hauteur des provisions à constituer sur les insolvable**.

### 3.8 Obstacles qui empêchent l'accès des FPCT aux ressources financières

Outre les obstacles des produits les plus adaptés aux FPCT, les obstacles « typiques » à l'accès aux ressources financières sont présentés dans le Tableau 4 en annexe. Ils sont divisés en deux catégories : les obstacles au crédit tels que **perçus par les institutions** de microfinance (pourquoi les institutions de microfinance n'accordent pas de crédit aux FPCT) et les obstacles **tels que perçus par les femmes petites commerçantes** (pourquoi les FPCT pensent ne pas avoir accès au crédit). Les cinq principaux obstacles pour les institutions de microfinance d'une part et pour les FPCT d'autre part sont développés ci-dessous :

#### Principaux obstacles selon les responsables des institutions de microfinance :

**Manque d'initiative des femmes** : les institutions de microfinance estiment que les femmes ne font pas assez preuve d'initiative, et que par conséquent, les femmes qui n'ont pas d'activités sont d'office exclues des produits offerts par le secteur de la microfinance.

**Insuffisance des fonds dans les institutions** : les institutions de microfinance fonctionnent essentiellement avec les épargnes de leurs membres. Ces fonds sont déposés en termes d'épargnes qui sont généralement exigibles à très court terme. Ainsi les institutions sont-elles tenues de respecter les normes de prudence telles qu'édictées par les banques centrales afin d'éviter l'insolvabilité envers les épargnants.

**L'absence de garantie** : les institutions de microfinance travaillent généralement avec des épargnes à vue de leurs membres ou clients ; lorsque les impayés deviennent de plus en plus criants, les institutions courent le risque de faire faillite.

**Le taux d'analphabétisme** très élevé chez les femmes, aussi bien que chez les hommes, constitue aussi un frein à l'accès aux ressources financières des femmes.

En outre, les obstacles et difficultés suivants ont également été mentionnés : la **non-structuration des femmes**, l'**insolvabilité des gagne-petit** en général et des femmes petites commerçantes en particulier, le **coût élevé des transactions avec les gagne-petit**, et les **exigences contradictoires des banques centrales** (ces dernières demandent aux institutions de microfinance de respecter les indicateurs de bonne gestion, et donc d'éviter de prendre des risques, mais elles exigent également qu'elles travaillent avec les gagne-petit).

Néanmoins, en ce qui concerne la **garantie**, des différences réglementaires existent entre les pays. Par exemple, à la différence de la RDC et du Burundi, le **gouvernement rwandais** a déjà mis en place une politique d'accompagnement, par le biais d'une structure, le **Business Development Fund**, afin de permettre aux institutions de microfinance de porter une attention particulière aux gagne-petit ne disposant pas de garanties. Le *Business Development Fund* constitue une garantie de 50 % des crédits accordés aux femmes gagne-petit. En outre, toujours au Rwanda, il existe un mécanisme d'appui des opérations de recouvrement des créances impayées des institutions de microfinance.

**Obstacles selon les femmes petites commerçantes transfrontalières :**

**L'analphabétisme** des femmes constitue un handicap et un facteur d'inaccessibilité des femmes aux ressources financières. La capacité de compréhension des femmes analphabètes du circuit financier peut être améliorée.

**L'absence de garanties matérielles** : les femmes n'ont pas de garanties à présenter pour couvrir les crédits. Étant donné qu'elles ne sont pas propriétaires, elles doivent demander l'autorisation de leur époux. Des initiatives de plaidoyer sont en cours pour renforcer l'autonomie des femmes au sein de leur ménage, comme la révision du Code de la Famille, qui, avec le temps, pourront minimiser cet obstacle.

**Le manque de sensibilisation et d'information** : les femmes ne savent pas comment accéder aux crédits ni même quelles institutions accordent des crédits. Dans leur stratégie marketing, les institutions de microfinance ne s'occupent presque pas des femmes gagne-petit. Leurs agents défilent devant elles, sans les informer de la procédure à suivre pour ouvrir un compte. Les demandes de crédits des femmes petites commerçantes ne sont généralement pas honorées, puisque les montants sollicités sont très faibles.

**Délai de remboursement des crédits trop court** : les profits générés par les activités des femmes petites commerçantes ne couvrent généralement pas les tranches à rembourser ; ainsi, après l'échéance, les femmes restent les mains vides si le renouvellement du crédit n'intervient pas vite.

Il convient également de signaler les éléments suivants. Tout d'abord, deux obstacles ont été mentionnés par une majorité d'institutions de microfinance et par les FPCT : l'analphabétisme et l'accès limité des FPCT à l'information sur les services offerts par les institutions de microfinance. Enfin, un autre élément intéressant qui ressort de cette étude et mérite d'être souligné est le fait que le taux d'intérêt élevé ne semble pas être un problème pour les FPCT interrogées.

### 3.9 Stratégies à mettre en place pour aider les femmes à accéder aux crédits

Suite aux obstacles identifiés ci-dessus, l'étude recommande l'adoption des stratégies suivantes :

#### 3.9.1 Point de vue des institutions de microfinance

Les institutions de microfinance ont indiqué que le **regroupement des femmes** constitue un facteur indispensable d'accès aux crédits. Outre leur regroupement, les institutions de microfinance ont également insisté sur le fait qu'elles soient **informées et structurées** en association et **formées sur l'entrepreneuriat** féminin. Les responsables des institutions ont proposé que les actions ci-après soient menées :

- Informer, structurer et former les femmes sur les produits qu'offrent les institutions de microfinance, et surtout les produits destinés aux femmes
- Constituer des fonds de garantie au sein des institutions de microfinance pour couvrir les crédits accordés aux femmes petites commerçantes
- Mettre à la disposition des institutions de microfinance des fonds de crédits à consentir aux femmes
- Former les agents de crédit des institutions de microfinance pour leur professionnalisation
- Mener des actions de lobbying auprès des banques centrales pour le changement de la loi en vue de protéger les gagne-petit
- Organiser des visites d'échange entre les femmes bénéficiaires du projet, même dix d'entre elles, avec celles des autres pays où les femmes se sont bien lancées dans les affaires, comme au Sénégal, au Bénin ou au Togo.

#### 3.9.2 Points de vue des FPCT

Les FPCT ont souligné les préalables énumérés ci-dessous pour les aider à accéder facilement aux ressources financières :

- Travailler sur la question de garantie (caution solidaire, renforcer le capital social, trouver des garants tels qu'ONU Femmes)
- Les organiser et les former
- Rallonger l'échéance de remboursement des crédits, puisque les bénéfices qu'elles dégagent de leurs petites activités ne couvrent généralement pas les tranches à rembourser lorsque la période de remboursement est très courte.

## 4. Conclusion

Cette cartographie des institutions de microfinance dans les villes transfrontalières de Goma-Gisenyi, de Bukavu-Kamembe et d'Uvira-Gatumba en RDC, au Rwanda et au Burundi a permis de présenter le paysage financier de ces villes en termes de microfinance, d'analyser les produits financiers disponibles et d'identifier les obstacles qui empêchent les institutions de microfinance d'octroyer des crédits aux gagne-petit et plus particulièrement aux femmes petites commerçantes transfrontalières.

Des obstacles ont été identifiés à deux niveaux principaux, à savoir au niveau des institutions de microfinance, et au niveau des femmes petites commerçantes transfrontalières. Même si certains obstacles ressentis par ces deux catégories d'acteurs sont similaires, ils sont de nature différente et doivent donc être traités séparément conformément à des stratégies distinctes. Enfin, après avoir analysé les différents types d'obstacles, cette étude a également permis de dégager des pistes sur lesquelles travailler afin de faciliter l'accès des FPCT aux ressources financières. Outre les obstacles, les opportunités ont également été répertoriées, à savoir une forte présence d'institutions de microfinance dans les provinces du Kivu, et des possibilités de pratiquer le petit commerce transfrontalier comme activité génératrice de revenus.

Au cours de cette étude, un répertoire des institutions de microfinance opérationnelles dans chaque ville concernée a été élaboré, les produits financiers offerts par ces institutions ont été identifiés et une analyse des produits offerts aux femmes petites commerçantes a été présentée. La fourniture de produits financiers aux pauvres doit relever le double défi de la viabilité et de l'accessibilité. La viabilité de l'institution de microfinance est indispensable si elle veut offrir des produits financiers aux populations pauvres de demain, mais les institutions de microfinance sont réticentes à travailler avec les pauvres, y compris les femmes petites commerçantes, en raison de coûts de transaction élevés. Par viabilité, nous devons comprendre que les produits financiers soient octroyés à un tarif permettant de couvrir l'ensemble des coûts. Elle impose rigueur, contrôle régulier et gouvernance. Quant à l'accessibilité, elle se définit comme la capacité des systèmes à atteindre directement un grand nombre des populations pauvres. Cette accessibilité doit être l'objectif final de la microfinance.

Enfin, on se doit de rappeler que le but est également de créer des liens durables entre les institutions de microfinance et les groupes cibles afin de renforcer l'accès des FPCT aux ressources financières. L'accès au crédit n'est pas un but en soi, mais plutôt un moyen de pérenniser les activités économiques du groupe cible. À ce titre, la cartographie a observé que les crédits les plus appropriés et adaptés à la réalité socioéconomique de la région sont les crédits de groupe, à savoir les crédits solidaires basés en partie sur l'épargne des membres. L'octroi d'un crédit à des groupements doit être compris comme un processus qui s'inscrit dans le temps, et qui implique que les groupements (qui aspirent au crédit) aient rempli certaines conditions :

1. Que les FPCT soient regroupées en groupe de solidarité, en coopérative ou en association forte ;
2. Qu'elles fassent preuve de solidarité et de cohésion sociale ;
3. Qu'elles aient déjà une expérience solide en matière d'épargne (montant minimum à définir) et de crédit (% des membres ont des crédits et le taux de remboursement est de x %).



## 5. Recommandations

### 5.1 Pour les partenaires internationaux travaillant sur la thématique du petit commerce transfrontalier

- Maintenir l'éducation financière des FPCT en collaboration avec les institutions de microfinance.
- Appuyer les initiatives des femmes leur permettant de se structurer en groupements, associations ou coopératives afin d'augmenter leur capacité à mener une action collective et à former des groupes solidaires. En l'absence de garanties matérielles, leur solidarité pourra être utilisée comme caution pour accéder au crédit. Pour chaque groupement ou coopérative, élaborer un calendrier / processus d'octroi des crédits sur base de la capacité évaluée des membres à rembourser les crédits. Les critères potentiels (non exhaustifs) mesurant la capacité potentielle des groupements peuvent être : *durée de vie du groupement, cohésion sociale, expérience du petit commerce des membres, montant de l'épargne collectée, expérience du crédit, taux de remboursement*, etc. Outre la capacité des groupements, la facilitation de l'accès au crédit pourrait être conditionnée par d'autres critères tels que la présence d'opportunités économiques, et la participation des groupements aux formations AVEC. Il serait également souhaitable de commencer par des projets pilotes d'octroi de crédit afin que toutes les parties gagnent de l'expérience (les groupements/coopératives ; les partenaires ; les institutions de microfinance).
- Mettre en œuvre un vaste programme d'information et d'organisation des femmes en collaboration avec les institutions de microfinance. Il s'agira (i) d'informer les femmes exerçant le petit commerce transfrontalier sur le mécanisme d'accès aux ressources financières (crédit), les avantages et les inconvénients y relatifs, les conditions à remplir et surtout le respect des engagements pris avec les institutions de microfinance en place, (ii) de les organiser en petits groupes de moins de 10<sup>13</sup> femmes exerçant le même commerce. Cette collaboration entre les partenaires internationaux et les institutions de microfinance peut s'étendre aux activités d'étude de marché visant à comprendre les perceptions et les besoins financiers et non financiers des FPCT.
- Informer les femmes sur les produits qu'offrent les institutions de microfinance et tisser des relations entre les associations de FPCT et les institutions de microfinance.
  - Identifier dans chaque ville des institutions de microfinance avec lesquelles les organisations seront en contact, pour consentir des crédits aux femmes gagne-petit pour leur relèvement économique, après un travail d'évaluation technique de ces institutions pour s'assurer qu'elles sont viables et professionnelles. Les institutions de microfinance dont les produits sont accessibles aux FPCT (mentionnées ci-dessus) devraient avoir la priorité.
  - Procéder chaque année à une évaluation de satisfaction des femmes par rapport aux produits et services offerts par les institutions qui travaillent avec le projet, afin d'identifier les défis qui restent à relever pour améliorer l'accès des femmes aux ressources financières.

---

13. Il est important que les groupes ne soient pas trop grands pour s'assurer que les liens soient forts afin de maximiser les chances de remboursement.

- Travailler avec des institutions qui **inspirent la confiance**, c'est-à-dire celles qui ont su survivre et/ou des structures émergentes qui jouissent de la confiance de la population. Cela implique également de travailler avec des institutions qui sont agréées par les banques centrales afin de rembourser les épargnes en cas de faillite.
- Enfin, le **suivi des activités de crédit** doit être fait de façon rigoureuse par les organisations internationales, en tenant compte des critères tels que le nombre de membres, le montant des cotisations et de l'épargne, le crédit, les taux d'intérêt, le remboursement.

## 5.2 Pour les institutions de microfinance

- Continuer à promouvoir la **transparence** et le contrôle dans la gestion des institutions, en acquérant des logiciels de gestion plus avancés.
- Fournir des **services plus orientés vers la clientèle**, en offrant un bon accueil, des informations claires et transparentes et une célérité dans le traitement des dossiers de crédit.
- **Maintenir l'éducation financière** : poursuivre les actions d'information sur les produits offerts par les institutions de microfinance et la formation pour les femmes gagne-petit.
- **Baisser les frais d'ouverture et de tenue de compte** pour les FPCT.
- **Augmenter les échéances de remboursement** des microcrédits accordés aux femmes en les faisant passer à 12 mois, pour que les tranches à rembourser pèsent moins lourdement sur les faibles bénéficiaires que génère le petit commerce des femmes.
- Prévoir des **délais de renouvellement de crédits très courts** compris entre une et deux semaines maximum.
- S'assurer que les **crédits sont octroyés pour des AGR** et non pour la consommation.
- Se fédérer en **regroupements professionnels** nationaux afin de renforcer leur solidarité, mutualiser leurs ressources et accroître leur capacité de négociation avec les gouvernements et avec d'autres parties prenantes.

## 5.3 Pour les banques centrales

- Mettre en place des **textes réglementaires** pour les institutions de microfinance tenant compte de la réalité des gagne-petit et surtout des FPCT.
- Ramener les institutions de microfinance à **s'occuper de leur cible**, car la plupart se méfient des gagne-petit alors que c'est pour cette catégorie qu'elles ont été agréées.

- Renforcer les **formations des dirigeants et des agents** des institutions de microfinance pour que les activités se réalisent d'une façon professionnelle.
- Ramener les institutions de microfinance à réduire les frais d'ouverture et de tenue de compte, les **commissions sur crédit et les taux d'intérêt**, et à mettre en place des politiques de **transparence** dans la tarification de leurs services.

#### 5.4 Pour les gouvernements des trois pays et institutions régionales

- Mettre à la disposition des institutions de microfinance des **fonds de garantie** adaptés aux risques liés à chaque pays et pouvant couvrir 35 % des crédits accordés aux femmes 'gagne-petit'. L'exemple du Rwanda, qui a mis en place le *Business Development Fund*, fonds qui couvre 50 % des prêts accordés aux femmes et jeunes n'ayant pas de garanties matérielles, est à capitaliser.
- Mettre en place ou rendre plus accessible un **fonds de financement pour les institutions de microfinance** afin de permettre à ces dernières de s'occuper des gagne-petit qui doivent être intégrés au circuit économique de leur pays.
- Encourager les institutions de microfinance à **réduire les frais d'ouverture et de tenue de compte, les commissions sur crédit et les taux d'intérêt**.
- Adopter des **politiques d'incitation** en faveur des **institutions de microfinance qui travaillent avec les 'gagne-petit'**, qui peuvent inclure l'exonération d'impôts sur le bénéfice professionnel pendant les cinq premières années de l'activité et/ou jusqu'à l'attente de couverture des charges par leur propres revenus hormis les subventions reçues (autosuffisance opérationnelle), ou l'exonération des dotations sur la provision des créances douteuses actuellement taxées par les administrations fiscales de certains pays.
- Favoriser la création d'**institutions de microfinance vers les milieux regroupant les populations défavorisées** et mettre en place un système de contrôle très rigoureux afin de prévenir la faillite des institutions de microfinance.
- Mettre en place une **coordination** de toutes les activités de la microfinance à travers chaque pays pour éviter des actions isolées sur le terrain.

## 6. Annexes

### Annexe 1. Obstacles qui empêchent l'accès des femmes à la microfinance

Principaux obstacles pour les IMF	RWANDA		BURUNDI		RDC		TOTAL IMF	TOTAL FEMMES
	IMF	FEMMES	IMF	FEMMES	IMF	FEMMES		
Manque d'initiative	4	2	1	1	22	3	27	6
Inexistence de fonds de garantie	0	0	1	0	25	0	26	0
Insuffisance des fonds de crédits dans les IMF	5	0	1	0	18	0	24	0
Absence de compte	6	0	1	0	12	1	19	1
Absence de sensibilisation et de formation	6	2	3	1	10	3	19	6
Analphabétisme	5	2	2	1	11	10	18	13
Absence de garantie	6	2	3	1	4	0	13	3
Coût élevé des opérations	2	0	2	0	5	0	9	0
Projets non bancables	2	1	0	1	4	1	6	3
Principaux obstacles pour les femmes	RWANDA		BURUNDI		RDC		TOTAL IMF	TOTAL FEMMES
Analphabétisme	5	2	2	1	11	10	18	13
Absence de sensibilisation et de formation	6	2	3	1	10	3	19	6
Ne pas négliger les femmes	0	2	0	1	0	3	0	6
Crainte d'insolvabilité dans les groupes	0	2	0	1	0	3	0	6
Charges familiales très élevées	0	2	0	1	0	3	0	6
Délai de remboursement très court	0	2	0	1	0	3	0	6
Frais d'ouverture de compte élevés	1	2	0	1	0	2	1	5
Pots-de-vin	0	2	0	1	0	2	0	5
Autres obstacles	RWANDA		BURUNDI		RDC		TOTAL IMF	TOTAL FEMMES
Absence de documents légaux	1	0	0	0	1	2	2	2
Fonds perdus accordés par les ONG	0	0	1	0	0	0	1	0
Pas d'adresse fixe des clients	3	0	1	0	0	0	4	0
Épargne obligatoire	0	1	0	0	0	0	0	1
Régime marital	0	0	0	0	2	0	2	0
Manque d'expérience en matière de crédits	0	0	0	0	1	0	1	0
Désorganisation des femmes	0	1	1	0	2	0	3	1
Mauvaise expérience	2	1	0	0	1	0	3	1
Ignorance	0	2	0	0	0	0	0	2
Désaffectation de crédit	1	0	0	0	0	1	1	1
Commerce virtuel	2	0	0	0	0	0	2	0
Mouvement insuffisant sur les comptes	2	2	0	1	1	1	3	4
Taux d'intérêt très élevé	0	1	0	1	0	0	0	2
Crédits accordés selon les tribus	0	0	0	0	0	1	0	1
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>29</b>	<b>17</b>	<b>13</b>	<b>119</b>	<b>39</b>	<b>184</b>	<b>81</b>

## Annexe 2. La microfinance dans les zones de conflit – aperçu de la littérature

La microfinance, en tant que ‘fer de lance’ des activités économiques en zones de conflit, ne peut être efficace que si les conditions de base sont remplies, c’est-à-dire que les bases d’une reprise de la vie économique sont réunies : **le désarmement des groupes armés, pas ou peu de mouvements de populations, une certaine infrastructure et des opportunités de faire du commerce.** Dans le contexte de l’Est de la RDC, seule la dernière condition est remplie. Les opportunités de faire du commerce sont énormes, même si des obstacles demeurent (voir plus haut). D’où l’importance de bien penser les programmes de crédit vu que le contexte implique que :

- Le staff passe beaucoup de temps à poursuivre les emprunteurs qui ont refusé de rembourser au lieu de chercher de nouveaux clients ;
- Le conflit peut miner la confiance des bailleurs, ce qui engendre le refus des bailleurs d’alimenter le fonds de roulement ;
- Les clients font face à des risques innombrables, ce qui peut perturber les activités de commerce ou engendrer des pertes de biens.

Du point de vue de la demande (des femmes petites commerçantes opérant la plupart du temps dans le secteur informel), le manque de connaissances financières de base, des contraintes liées à la position des femmes dans les ménages et l’absence de titres fonciers rendent l’accès au crédit encore plus difficile. À ce titre, une technique qui a vu le jour et mérite d’être exploitée encore plus dans un contexte de post-conflit est le prêt communautaire, ou prêt de groupe. Cette responsabilité partagée fonctionne comme une sorte d’assurance pour l’institution de microfinance et peut être utilisée comme mécanisme de screening et de monitoring, ce qui augmente les chances de remboursement et donc réduit le risque de non-remboursement pour l’institution de microfinance. En outre, la responsabilité partagée est aussi liée à l’idée du capital social. Être associé en groupe augmente la probabilité du partage de capital social et donc les chances de remboursement pour les personnes qui ne sont pas à même de le faire. Selon Karlan (2007)<sup>14</sup>, les individus qui ont des liens sociaux forts, liés à la proximité géographique ou culturelle, ont des taux de remboursement plus élevés et des épargnes également élevées. Néanmoins, il y a des différences entre pays et régions (Cassar et Wydick, 2010<sup>15</sup>). Feigenberg, Field et Pande (2011)<sup>16</sup> ont démontré que des réunions fréquentes au sein du groupe à responsabilité partagée augmentent les chances de remboursement. En ce sens, le partage d’un but (grandir ensemble) et le fait d’exercer des activités communes (petit commerce dans une coopérative) augmentent la probabilité que l’activité génératrice de revenus facilitée par le micro crédit assure son remboursement. D’autres études ont montré que des modalités de remboursement flexibles (introduction d’une période de grâce, remboursements bi-hebdomadaires) réduisent le stress et augmentent les chances de remboursement (McIntosh, 2008<sup>17</sup>).

---

14. Karlan, Dean (2007), *Social Connections and Group Banking*, *Economic Journal* 117, F52-84

15. Cassar, Alessandra et Bruce Wydick (2010), *Does Social Capital Matter? Evidence from a Five-Country*

16. *Group Lending Experiment*. *Oxford Economic Papers* 62, 715-739.

17. Feigenberg, Benjam, Erica Field et Rohini Pande (2013), *The Economic Returns to Social Interaction:*



Les bonnes pratiques des institutions de microfinance opérant dans un environnement conflictuel sont les suivantes :

- **Avoir des provisions bancaires élevées** : mettre de l'argent de côté pour les non-payés
- **Renforcer les bureaux** : s'assurer que les fonds, le staff, les papiers soient sécurisés
- **Former le staff à la résolution des conflits**
- **Faire un suivi plus poussé**
- **Protéger l'épargne et le crédit contre l'inflation** : les pays fragiles souffrent d'un taux d'inflation élevé, d'où une baisse de la valeur du crédit au cours de la période de remboursement, ce qui explique également le taux d'intérêt élevé
- **Se focaliser sur la sécurité du client** : des programmes d'épargne aident les communautés à construire et protéger leurs biens
- **Fournir des services divers** : en établissant une distinction entre humanitaire et services financiers
- **Adapter les produits** : tenir compte de l'instabilité et des possibles interruptions économiques
- **Séparer les activités de microfinance de celles de développement**
- **Partager les informations** et collaborer avec les leaders communautaires sur les problèmes de sécurité et les conditions générales des prêts est bénéfique dans un environnement instable
- **Penser sur le long terme**
- **Développer les ressources humaines**
- **Maintenir la qualité du portfolio** : ce qui exige un système d'information (MIS) performant et permet un monitoring efficace des paiements.<sup>18</sup>

---

18. Experimental Evidence from Microfinance, Review of Economic Studies 80, 1459 - 1483.

### Annexe 3. Description détaillée des produits offerts par les institutions de microfinance

IMF	Produits <sup>19</sup>	Description des produits offerts par les institutions de microfinance	Produit accessible aux FPCT
MECRECO BUKAVU, GOMA ET UVIRA	Épargne à vue	Un dépôt « à vue » est un dépôt dont les fonds peuvent être retirés en partie ou en totalité à tout instant. Il suffit de disposer d'un compte dans la coopérative.	Produit non disponible aux FPCT puisqu'il faut disposer d'un compte, or généralement les FPCT n'ont pas les fonds leur permettant d'ouvrir un compte dans les IMF.
	Épargne à terme	Dépôt effectué dans une IMF pour une durée conventionnelle supérieure à trois mois, et pour laquelle la COOPEC s'engage à verser mensuellement les intérêts de 1 % du montant bloqué.	L'insuffisance de fonds de roulement de FPCT ne leur permet pas de constituer des épargnes à terme.
	Épargne caution	Il s'agit de 10 % du montant accordé en crédit qui reste dans le compte jusqu'à l'apurement intégral du crédit.	Comme les FPCT n'ont pas de comptes dans les IMF, il leur est difficile d'accéder à ce produit. Seules les quelques personnes à bénéficier d'un crédit sont éligibles à ce produit.
	Épargne obligatoire	Il s'agit d'un montant minimum qui doit rester dans le compte, pour éviter que le solde du compte ne soit nul.	Les FPCT n'ayant souvent pas de compte, elles n'ont pas accès à ce produit.
	Crédit ordinaire	Généralement des crédits accordés aux individus en besoin de financement, avec une échéance de 12 mois, au taux d'intérêt de 3 % dégressif, garantie matérielle obligatoire.	Les FPCT ne disposant pas de garanties matérielles, elles sont d'office exclues de ce service.
	Crédit salaire	Il s'agit de crédits accordés aux salariés, qui sont garantis par le prélèvement sur leurs salaires, après l'accord du responsable du demandeur de crédit.	Le taux d'analphabétisme étant très élevé chez les femmes, ce produit ne leur est pas destiné.
	Crédit à caution solidaire	Produit consacré aux femmes réunies en associations de solidarité, dont l'échéance est de 6 mois, taux d'intérêt 2,5 % par mois.	C'est le seul produit de crédit qui est destiné aux FPCT, mais le coût de transaction étant élevé, l'insolvabilité de cette catégorie, l'absence de garantie matérielle, insuffisance des fonds de crédit, etc. limitent encore une fois l'accès des FPCT.

19. Pour les IMF regroupées en réseau, nous présentons les caractéristiques des produits selon les réseaux et non par IMF.

IMF HEKIMA/ GOMA ET BUKAVU	Banque communautaire	Crédits offerts à des groupes de 30 à 45 membres, ayant mené à bien 5 sessions de formation, échéance 4 mois, montant minimum 10 USD à 1000 USD ; les membres constituent une épargne garantie de 10 % du montant reçu.	Produit destiné aux FPCT, mais les opérations coûteuses liées à la mise à disposition de ce produit, l'insuffisance des fonds nécessaires, les impôts et taxes à payer, les provisions à constituer sur les insolubles de cette catégorie, etc. en limitent la portée (l'accès d'un grand nombre de FPCT à ce produit).
	Crédit aux groupes solidaires	Il s'agit d'un crédit accordé aux groupes dont les membres se connaissent bien et qui n'ont pas généralement de garanties matérielles pour couvrir les crédits au sein des IMF. C'est plutôt leur solidarité mutuelle qui constitue la garantie du prêt octroyé au groupe.	Produit à la portée des Femmes petites commerçantes transfrontalières. L'insolvabilité de certains membres (FPCT) des groupes à caution solidaire a créé une réticence de certaines femmes à s'associer avec les autres dans les groupes à caution solidaire.
	Crédit individuel	Ce type de crédit est destiné aux clients ayant mené à bien trois cycles dans les groupes solidaires et qui veulent accéder à des montants minimum de 4000 USD. Il est aussi adapté aux personnes ayant déjà fait plus de 5 ans dans le commerce ; l'échéance est de 12 mois, le remboursement est mensuel au taux d'intérêt de 3 % par mois et dégressif ; ce crédit est garanti par un titre de propriété.	Ce produit est destiné aux hommes et femmes d'affaires et, par conséquent, les FPCT ne sont pas éligibles.
	Crédit solidaire aux enseignants et personnel soignant	Les bénéficiaires de ces crédits sont les enseignants et le personnel soignant afin de soutenir l'habitat. L'échéance est de 6 mois, remboursé mensuellement au taux de 2 %. Généralement, les groupes sont composés de 10 à 50 personnes, avec un montant minimum variant entre 300 et 5000 USD.	Les FPCT n'étant ni enseignantes ni membres du personnel soignant, elles n'ont pas accès à ce produit.
	Crédit éducation	Produit consacré au paiement anticipé des frais d'études, à la recherche scientifique, à la soutenance de travaux de fin de cycle. Le montant varie entre 100 et 3000 USD, le montant est calculé sur base du 1/3 du salaire du bénéficiaire. Le crédit se rembourse en 12 mois, au taux d'intérêt de 2 %.	Ce produit est aussi destiné aux salariés, par conséquent les FPCT sont d'office exclues.
	Crédit agricole	Destiné aux populations rurales, qui forment des groupes de caution solidaire de 10 à 25 membres. Le remboursement intervient à la récolte et généralement en 6 mois.	Le rayon d'action de cette étude étant des villes transfrontalières, les FPCT concernées par l'étude ne vivent pas en milieu rural, par conséquent elles ne sont pas éligibles à ce type de produit.
	Épargne obligatoire	Les bénéficiaires en groupe de solidarité sont tenus de constituer une épargne garantie qui couvre les impayés potentiels.	Produit d'épargne offert aux FPCT, si du moins elles bénéficient d'un crédit couvert par la solidarité des membres du groupe.
	Formation et éducation	Avant l'octroi des crédits, HEKIMA s'assure que sa politique et ses procédures ainsi que la cohésion entre les bénéficiaires sont maîtrisées par les demandeurs des produits qu'elle offre.	Produit offert aux FPCT avant d'accéder aux crédits.

IMF PAIDEK/ GOMA, BUKAVU ET UVIRA	Crédit ordinaire	Produit destiné aux clients commerçants ayant mené à bien 4 séances de formation ; échéance de remboursement de 12 mois, taux d'intérêt 3 % par mois ; avoir une AGR ; mais aussi aux groupes en caution solidaire.	Ce produit est accessible aux FPCT, à condition qu'elles soient regroupées en associations à caution solidaire.
	Crédit habitat	Crédit offert aux personnes qui souhaitent améliorer leur habitat ; l'échéance est de 15 mois, le taux d'intérêt est de 2 % par mois dégressif, montant maximum 5000 USD.	Vu les faibles montants qu'utilisent les FPCT, il leur est difficile de se lancer dans les activités de construction, étant donné que leur petit commerce répond aux besoins de la survie quotidienne. Ce produit est en grande partie inaccessible aux FPCT.
	Crédit équipement	Produit destiné aux clients qui souhaitent équiper leur maison ; montant maximum 10 000 USD, échéance de remboursement 15 mois, taux d'intérêt 2,5 %.	Produit inaccessible aux FPCT, puisqu'il leur est difficile d'équiper leur maison alors qu'elles n'ont pas encore maîtrisé les besoins élémentaires de leurs familles.
	Crédit à caution solidaire	Il s'agit de crédits accordés aux groupes, généralement constitués de femmes, dont la garantie reste la solidarité entre les membres du groupe ; le montant minimum est de 100 USD et le montant maximum par membre du groupe est de 1000 USD. Après trois cycles, les membres du groupe qui se sont bien comportés accèdent aux prêts individuels avec des montants plus importants ; le taux d'intérêt est de 3 %, l'échéance est de 12 mois.	Produit destiné aux FPCT, à condition qu'elles forment des groupes à caution solidaire.
IMF SMICO GOMA, BUKAVU ET UVIRA	Épargne à vue	Dépôt effectué dans une IMF dont le retrait partiel ou total se fait à la présentation du bénéficiaire au guichet.	Produit non destiné aux FPCT car les frais d'ouverture de compte empêchent les FPCT de disposer des comptes à partir desquels elles peuvent effectuer les opérations de dépôt et de retrait.
	Épargne à terme	Placement effectué au sein de la SMICO pour une période fixe et qui génère des intérêts pour les bénéficiaires.	Les FPCT travaillant avec de petits montants, il leur est difficile de constituer des dépôts à terme. Produit non accessible aux FPCT.
	Compte épargne avenir	Épargnes gardées pour être utilisées après 12 mois.	En raison des petits capitaux qu'utilisent les FPCT, ce produit ne leur est pas accessible.
	Compte Junior Plus	Économies gardées dans un compte pour les enfants.	Les FPCT n'ont pas assez de fonds pour constituer une épargne pour leurs enfants. Il leur semble donc difficile de disposer d'un compte junior plus.
	Crédit professionnels	Produit destiné aux opérateurs économiques ayant des transactions importantes.	Étant donné que les FPCT effectuent des petites opérations, elles ne sont pas éligibles à ce produit.
	Micro crédits	Produit offert aux petits épargnants, hommes et femmes confondus, pourvu qu'ils aient un compte au sein de la structure.	Crédit accessible aux FPCT, du moins à celles qui disposent d'un compte.
	Crédits agricoles	Produit offert aux clients exerçant des activités agricoles.	Ce produit est seulement accessible aux FPCT qui exercent des activités agricoles.
	Crédits à la consommation	Produit destiné aux employés d'ONG et de petites et moyennes entreprises.	Les FPCT n'étant pas des employées, elles n'ont pas accès à ce produit.

COOPEC  
NYAWERA/  
BUKAVU ET GOMA

Crédit ordinaire	Il s'agit d'un crédit destiné aux salariés, vendeurs, petits commerçants et commerçants ; taux d'intérêt 2 % par mois, échéance 12 mois, remboursement mensuel, garantie matérielle obligatoire.	Ce produit n'est pas accessible aux FPCT.
Crédit à protocole	Produit consacré aux travailleurs des entreprises, échéance de remboursement 10 mois, taux d'intérêt 2% le mois, le montant est à déterminer selon les capacités de remboursement du bénéficiaire.	Ce produit n'est pas accessible aux FPCT.
Crédit scolaire	Produit de crédit destiné aux parents membres de la COOPEC, pour le paiement des frais de scolarité ; montant maximum 1000 USD, taux d'intérêt 2 % par mois, remboursable mensuellement, pendant une durée de 4 mois, garantie par les épargnes scolaires et/ou cautionnement.	Les FPCT ne disposent pas de comptes, donc elles ne sont pas membres, par conséquent elles ne peuvent pas non plus bénéficier de ce produit.
Crédit express	Tout membre est éligible à ce produit, pourvu qu'il ait un besoin urgent, taux d'intérêt 4 %, à rembourser pendant 4 mois. Le montant est à négocier selon les besoins, une garantie matérielle est exigible.	Produit non accessible aux FPCT car elles ne disposent ni de comptes ni des garanties matérielles exigées pour couvrir ce type de crédit.
Crédit d'investissement	Offert aux salariés, petits et moyens commerçants, commerçants. Tout est à négocier avec la COOPEC ; seule une hypothèque est requise.	L'exigence de l'hypothèque pour accéder à ce type de crédit élimine certainement les FPCT à son accès.
Crédit à l'agriculture	Membres agriculteurs ; remboursement à effectuer à la récolte ; taux d'intérêt à négocier avec la COOPEC. Ce crédit doit être couvert par une hypothèque.	L'exigence de l'hypothèque pour accéder à ce type de crédit élimine certainement les FPCT à son accès.
Crédit à l'artisanat	Les bénéficiaires sont les artisans. L'échéance est de 12 mois, le taux d'intérêt est de 2 % par mois, garantie hypothécaire exigée.	L'exigence de l'hypothèque pour accéder à ce type de crédit élimine certainement les FPCT à son accès.
Crédit personnel de la COOPEC	Les bénéficiaires sont les agents ayant déjà une ancienneté avérée ; son affectation est soit l'achat de maison, parcelle, construction ; le taux d'intérêt est de 0,5 % par mois. Il se rembourse pendant 5 ans ; il faut le couvrir par une hypothèque.	Les FPCT ne sont pas des employées de la COOPEC NYAWERA ; elles sont d'office exclues de ce type de crédit.
Crédit à l'importation	Produit destiné aux importateurs. Taux d'intérêt 2 % par mois, échéance 12 mois, garantie hypothécaire.	Aucune FPCT ne peut importer, sinon elle ne serait plus dans cette catégorie ; par ailleurs, l'exigence de garantie hypothécaire limite l'accès des FPCT à ce crédit.
Crédit aux groupes solidaires	Il s'agit d'un produit accordé aux groupements dont la garantie est la solidarité entre les membres du groupe. Il peut s'agir soit de femmes petites commerçantes, soit de salariés réunis dans un groupe de solidarité, soit encore d'artisans n'ayant pas de garanties et qui se mettent ensemble pour bénéficier de la garantie solidaire ; même les agriculteurs peuvent se mettre ensemble pour bénéficier de ce produit. L'échéance est de 10 mois, le taux d'intérêt est de 2 % par mois ; pas de garantie matérielle exigée, mais un acte d'engagement solidaire est nécessaire.	Le seul type de crédit accessible aux FPCT, pourvu qu'elles soient regroupées en association de caution solidaire, pour bénéficier de la garantie mutuelle des membres du groupe.
Épargne à vue	Dépôt effectué dans une IMF dont le retrait partiel ou total se fait à la présentation du bénéficiaire au guichet.	Les FPCT ne disposent généralement pas de compte en raison de frais d'ouverture de compte élevés, par conséquent elles ne peuvent pas accéder à ce produit.
Épargne à terme	Montant bloqué pendant une période supérieure à 3 mois et pour lequel un intérêt de 1 % par mois est versé au compte du bénéficiaire.	Le faible capital dont disposent les FPCT ne leur permet pas de constituer des dépôts à terme, et donc elles ne sont pas éligibles à ce type de produit.



COOPEC CHAYI/ BUKAVU	Épargne à vue	Dépôt effectué dans une IMF, dont le retrait partiel ou total se fait à la présentation du bénéficiaire au guichet.	Les FPCT ne disposent généralement pas de compte en raison de frais d'ouverture de compte élevés, par conséquent elles ne peuvent pas accéder à ce produit.
	Épargne à terme	Épargne bloquée pendant une période bien déterminée, qui génère des intérêts pour le déposant.	Le faible capital dont disposent les FPCT ne leur permet pas de constituer des dépôts à terme, et donc elles ne sont pas éligibles à ce type de produit.
	Épargne caution	Pourcentage prélevé sur le montant de crédit, qui reste dans l'institution jusqu'à ce que le bénéficiaire du crédit ait totalement apuré son crédit sur lequel ce montant a été prélevé.	Ce produit concerne généralement les bénéficiaires de crédits individuels. Comme les FPCT en sont exclues, ce produit ne leur est pas destiné.
	Crédit salaire	Crédit au personnel des ONG, d'entreprises, de sociétés. À rembourser en 12 mois, au taux d'intérêt de 2,5 % par mois.	Produit inaccessible aux FPCT, car elles ne sont pas membres du personnel d'ONG ou d'entreprises, et encore moins de sociétés.
	Crédits commerciaux	Crédit proposé aux hommes et femmes d'affaires, aux commerçants ; échéance 12 mois, taux d'intérêt 2,5 %, garantie matérielle exigible.	Les FPCT sont exclues de ce produit car elles n'entrent pas dans la catégorie « hommes et femmes d'affaires », mais également parce qu'elles ne disposent pas d'une garantie matérielle.
	Crédit entreprise	Produit destiné aux entrepreneurs en besoin de fonds de roulement ; taux d'intérêt 2,5 % par mois et remboursable en 12 mois ; garantie nécessaire à l'octroi dudit crédit.	Le manque de garantie limite l'accès des FPCT à ce produit.
COOPEC TUJENGE PAMOJA/GOMA	Crédit, Épargne avec Éducation (CEE+)	Crédit destiné aux personnes vulnérables, surtout aux femmes sans garanties, qui acceptent de se mettre ensemble et de constituer une petite épargne chaque semaine. La COOPEC les accompagne avec des séances d'éducation financière. Pendant qu'elles épargnent, elles accèdent également aux crédits à caution solidaire.	Produits d'épargne et de crédit accessibles aux FPCT. C'est le nouveau produit qui permet aux FPCT d'épargner et d'accéder aux crédits sans compte et sans garantie.
	Épargne à vue	Dépôt effectué dans une IMF, dont le retrait partiel ou total se fait à la présentation du bénéficiaire au guichet.	Les FPCT ne disposent pas généralement de compte en raison de frais d'ouverture de compte élevés, par conséquent elles ne peuvent pas accéder à ce produit.
	Épargne à terme	Montant déposé dans une IMF pour une période convenue et dont la valeur minimum est de 500 USD. Échéance supérieure à 12 mois ; taux d'intérêt créditeur 1 % par mois.  Le bénéficiaire ne peut pas y accéder avant la période convenue.	Le faible capital dont disposent les FPCT ne leur permet pas de constituer des dépôts à terme, et donc elles ne sont pas éligibles à ce type de produit.
	Crédit ordinaire	Destiné à tous les membres nécessiteux. Montant maximum de 250 000 USD, échéance de 12 mois, taux d'intérêt 3 % par mois	Produit destiné aux membres, c'est-à-dire aux personnes ayant ouvert un compte au sein de la COOPEC. Comme généralement les FPCT n'ont pas de compte, elles sont d'office exclues de ce produit.
Crédit express	Crédit accordé aux membres ayant des besoins urgents. Taux d'intérêt 5 %, remboursable sous un mois.	Les FPCT ne peuvent pas accéder à ce produit.	

RESEAU INTERDIOCÉSAIN DE LA MICROFINANCE RIM/RWANDA	Épargne pour les enfants	Il s'agit d'épargnes constituées pour les enfants mineurs, dont les retraits peuvent s'effectuer 2 fois l'an par le parent en présence de l'enfant.	Les FPCT qui n'ont pas assez de fonds ne peuvent se permettre de constituer une telle épargne.
	Épargne caution	Il s'agit du montant représentant 20 % de la valeur du crédit que chaque bénéficiaire est obligé de garder au sein de l'IMF jusqu'à l'apurement effectif de son prêt. Avec ce produit, le bénéficiaire utilise 80 % du montant de crédit, mais il paie les intérêts de 100 % du crédit. Normalement, ce montant devrait générer des intérêts au profit du client, mais les IMF ne l'acceptent pas.	Les FPCT ne bénéficient pas de ce crédit car il est destiné aux membres ayant bénéficié de crédits individuels.
	Épargne à vue	Il s'agit d'économies gardées dans les IMF qui sont disponibles pour le retrait total ou partiel à la présentation du propriétaire de compte. À chaque fin de mois, la structure prélève les frais de tenue de compte.	Les frais élevés d'ouverture de compte ne permettent pas aux FPCT de bénéficier de ce produit. Et même, les FPCT ne sauraient supporter le prélèvement mensuel des frais de compte.
	Épargne à terme	Des montants bloqués pendant une période déterminée et pour lesquels l'IMF rémunère à 4 voire 6 % l'an.	L'insuffisance des fonds de roulement ne permet pas aux FPCT de constituer des épargnes à terme.
	Épargne pour les ASSOFI (Association de solidarité financière)	Il s'agit d'épargnes constituées par les associations de solidarité ; groupe à caution solidaire. Pas de frais de tenue de compte.	Produit destiné aux groupes de solidarité des FPCT, et non à leurs membres.
	Épargne pour les femmes	Destinée aux femmes, sans frais d'ouverture de compte, sans tenue de frais de compte.	Produit d'épargne destiné aux FPCT, mais malheureusement beaucoup de femmes ne sont pas informées de l'existence de ce produit au sein du Réseau Interdiocésain de Micro-finance (RIM).
	Crédit agricole	Ce produit est destiné aux membres exerçant des activités agricoles surtout en milieu rural. Il constitue 80 % de l'encours crédit de la structure.	La plupart des FPCT concernées par l'étude ne vivant pas en milieu rural, elles sont exclues de ce produit.
	Crédit commercial	Crédit généralement sur de gros montants, supérieurs à 1000 USD, accordés aux hommes et femmes d'affaires. Ce crédit est garanti par un titre hypothécaire.	Les FPCT sont d'office exclues de ce produit, d'abord du fait du montant minimum de 1000 USD, qui est élevé par rapport aux activités des FPCT, et ensuite car il leur faudrait une garantie matérielle, ce dont ne disposent pas les FPCT.
	Crédit artisanat	Produit destiné aux artistes. Le montant total des crédits accordés aux artistes ne peut dépasser 5 % du total des crédits sortis de l'IMF.	Bien que certaines femmes artistes puissent accéder à ce produit, les FPCT ne sont pas directement concernées.
	Crédit à caution solidaire	Produit de crédit généralement destiné aux femmes réunies en groupes de garantie de solidarité. Le taux d'intérêt est de 14 % par an ; le montant minimum est de 200 000 RWF et le montant maximum est de 699 000 RWF. La taille du groupe est 10 à 25 personnes. L'échéance est de 1 à 3 ans.	Seul produit de crédit dont les FPCT peuvent bénéficier.
Découverts et avance sur salaire	Pour les agents et entreprises qui souhaitent accéder à une avance sur leur salaire, le taux d'intérêt est de 5 % par mois, et l'échéance est d'un mois.	Produit destiné au personnel et aux entreprises, par conséquent les FPCT ne sont pas concernées.	

<b>SACCO (Saving and Credit Cooperative) RWANDA</b>	Épargne à vue	Il s'agit de dépôts gardés au sein de la SACCO dont le retrait partiel ou total se fait à la présentation du propriétaire du compte aux guichets.	La plupart des FPCT sont d'office exclues car elles ne disposent pas d'un compte.
	Épargne à terme	Dépôt gardé dans une SACCO, pour une période conventionnelle, dont l'échéance minimum est de 3 mois. Montant en fonction des capacités du membre.	Produit auquel les FPCT ne peuvent pas accéder en raison de l'insuffisance de leur fonds de roulement.
	Épargne caution	Épargne obligatoire, qui reste dans le compte jusqu'à l'apurement total du crédit.	Comme les FPCT n'ont pas de compte, elles ne peuvent pas accéder à ce produit.
	Crédit agricole	Ce type de crédit est accordé aux membres exerçant des activités agricoles. Le taux d'intérêt est de 2 % par mois, l'échéance de 3 ans pour le remboursement du crédit. Montant minimum de 100 000 RWF à 3 000 000 RWF.	La plupart des FPCT n'exercent pas d'activités agricoles et donc ne peuvent bénéficier de ce produit.
	Crédit commercial	Crédit destiné aux membres exerçant des activités commerciales. Le taux d'intérêt est de 2 % par mois, l'échéance de 3 ans pour le remboursement du crédit. Montant minimum de 100 000 RWF à 3 000 000 RWF.	Produit accessible aux FPCT, à condition qu'elles disposent d'un compte, car le montant minimum est le même que celui accordé aux membres des groupes à caution solidaire.
	Crédit loisir	Produit de crédit destiné aux membres ayant besoin de se divertir. Le taux d'intérêt est de 2 % par mois, l'échéance de 3 ans pour le remboursement du crédit. Montant minimum de 100 000 RWF à 3 000 000 RWF.	Ce produit est aussi accessible aux FPCT qui veulent se divertir, à condition qu'elles aient un compte.
	Crédit construction	Crédit disponible aux membres qui veulent construire. Le taux d'intérêt est de 2 % par mois, l'échéance de 3 ans pour le remboursement du crédit. Montant minimum de 100 000 RWF à 3 000 000 RWF.	Les FPCT peuvent bénéficier de ce produit à condition de disposer d'un compte.
	Crédit à caution solidaire	Produit destiné aux groupes de solidarité, dont la plupart sont constitués de femmes à faibles revenus. Le taux d'intérêt est de 2 % par mois, l'échéance de 3 ans pour le remboursement du crédit. Montant minimum de 100 000 RWF à 3 000 000 RWF.	Produit destiné aux femmes petites commerçantes transfrontalières ; seule l'absence du compte pourrait être le facteur d'exclusion.
	Crédit artisan	Crédit orienté vers les membres artistes, parmi lesquels les femmes. Le taux d'intérêt est de 2 % par mois, l'échéance de 3 ans pour le remboursement du crédit. Montant minimum de 100 000 F RWF à 3 000 000 RWF.	Comme il s'agit d'un produit destiné aux membres, les FPCT ne peuvent pas en bénéficier puisqu'elles ne disposent pas de compte.

**DUTERIMBERE  
IMF RWANDA**

Épargne libre à vue	Montant déposé sur le compte et dont le retrait partiel ou total est à volonté, à la présentation du propriétaire du compte au guichet.	Les FPCT n'y accèdent pas car elles n'ont pas de compte.
Épargne libre à terme	Montant bloqué pendant une durée bien déterminée et qui rapporte des intérêts au propriétaire.	L'insuffisance du capital des FPCT ne leur permet pas de constituer des épargnes à terme.
Épargne préalable	Montant d'épargne exigé préalablement à tout client qui contracte un prêt.	Les FPCT ne peuvent pas souscrire à ce produit car il faut verser régulièrement pour atteindre le montant exigé afin d'accéder au crédit. Ces versements réguliers diminuent les opérations des FPCT qui sont déjà faibles.
Épargne obligatoire	Il s'agit d'une épargne pour laquelle le client de l'institution effectue des versements réguliers pour une durée convenue. Ce montant est bloqué et sert de garantie au crédit contracté.	D'abord, les FPCT ne disposent pas de compte en raison de frais d'ouverture de compte élevés, et donc elles ne peuvent pas effectuer de dépôts réguliers pour couvrir leur crédit. Mais aussi, les FPCT exercent un petit commerce de survie, il leur est donc difficile d'effectuer des dépôts réguliers.
Crédits solidaires	Crédits destinés aux clients n'ayant pas de garanties matérielles. Il est accordé aux petits commerçants ainsi qu'aux agri-éleveurs.	Produit de crédit destiné aux FPCT réunies en groupes de caution solidaire.
Crédits femmes entrepreneurs	Il s'agit d'un crédit généralement accordé aux femmes entrepreneurs dont les besoins en fonds de roulement dépassent les montants octroyés aux groupes solidaires.	Les FPCT n'ont pas accès à ce produit puisqu'il s'adresse aux femmes ayant dépassé les crédits accordés à travers les groupes de solidarité.
Avance sur salaire et découvert	Ce produit est destiné aux salariés dont les salaires transitent chaque mois par les guichets de l'institution.	Produit non destiné aux FPCT puisqu'elles ne sont pas des salariées.
Warrantage	Ce type de prêt est accordé aux coopératives agricoles pour les cultures vivrières stockables.	Ce crédit est accordé aux coopératives agricoles, par conséquent, les FPCT ne sont pas éligibles.
Micro leasing	Destiné aux clients qui souhaitent acquérir une machine ou des équipements de production et qui n'ont généralement pas de moyens suffisants.	L'acquisition d'une machine dépasse généralement le capital des FPCT, et donc elles n'ont pas accès à ce produit.
Crédit éducation	Produit destiné aux clients qui veulent résoudre les problèmes de frais de scolarité.	Les FPCT peuvent accéder à ce produit à condition que l'analyse de leur capacité à rembourser le prouve.
Épargne à vue	Montant gardé dans le compte et qui peut être retiré à tout moment, soit partiellement soit totalement.	Les FPCT n'y accèdent pas car elles n'ont pas de compte.
Épargne à terme	Épargne bloquée dans l'institution pendant une période déterminée et qui rapporte des intérêts au déposant.	Difficile pour les FPCT de bloquer les fonds alors qu'elles n'en ont pas assez.
Épargne garantie	Pourcentage tiré sur le montant accordé en crédit à un membre, et qui couvre anticipativement une partie du crédit membre, jusqu'au paiement intégral du crédit qui lui a été accordé.	Les FPCT n'accèdent pas facilement aux crédits dans les IMF, par conséquent elles ne sont pas concernées par ce produit.
Épargne obligatoire	Montant minimum qui doit rester dans le compte et ne peut être retiré.	Ce produit n'est pas accessible aux FPCT car elles n'ont généralement pas de compte.
Crédit salaire	Produit destiné aux agents des ONG, entreprises, sociétés dont les salaires sont domiciliés dans l'institution.	Orienté vers les salariés ; les FPCT ne sont pas concernées.
Crédit ordinaire	Crédit accordé aux membres exerçant des activités commerciales.	Produit de crédit destiné aux membres qui demandent un crédit individuel, or les FPCT ne peuvent pas y accéder faute de garantie.
Crédit scolaire	Produit destiné aux membres de l'institution désireux de payer les frais de scolarité de leurs enfants.	Les FPCT sont éligibles à ce produit à condition que l'analyse de leurs capacités de remboursement le prouve.
Crédit aux groupes solidaires	Crédits destinés aux groupes à caution solidaire.	Seul produit de crédit accessible aux FPCT, puisque les relations sont définies entre l'IMF et le groupe et non avec les membres (FPCT). Ainsi, les FPCT bénéficient d'un crédit à travers leur groupe.

<b>COOPEC KALUNDU</b>	Épargne à vue		Montant gardé dans le compte et qui peut être retiré à tout moment, soit partiellement soit totalement.
	Épargne à terme	Dépôt effectué dans l'institution, bloqué pendant une période déterminée et qui rapporte des intérêts au déposant.	L'insuffisance des fonds de roulement dans les activités des FPCT ne leur permet pas de constituer d'épargne à terme.
	Crédit ordinaire	Ce crédit est accordé aux membres de la COOPEC qui remplissent toutes les conditions nécessaires d'accès au crédit. Parmi ces conditions, il faut disposer d'une garantie matérielle.	Les FPCT ne disposant pas de garanties matérielles, elles ne sont pas éligibles à ce produit.
	Crédit à caution solidaire	Crédit consacré aux groupes en caution solidaire, généralement constitués de femmes n'ayant pas de garanties matérielles.	Produit destiné aux FPCT.
	Crédit express	Produit orienté vers les membres réunissant les conditions d'accès à ce type de crédit ; il faut donc être membre, avoir une garantie matérielle, etc.	Les FPCT ne sont donc pas éligibles à ce produit.









**International Alert.**

346 Clapham Road, Londres SW9 9AP, United Kingdom

Tél. +44 (0)20 7627 6800, Fax +44 (0)20 7627 6900

[info@international-alert.org](mailto:info@international-alert.org)

[www.international-alert.org](http://www.international-alert.org)



[/InternationalAlert](https://www.facebook.com/InternationalAlert)



[@intalert](https://twitter.com/intalert)

ISBN: 978-1-911080-30-5